

ЭКОНОМИКС

Принципы, проблемы и политика

Seventeenth Edition

Economics

Principles, Problems, and Policies

Campbell R. McConnell

University of Nebraska

Stanley L. Brue

Pacific Lutheran University

 **McGraw-Hill
Irwin**

Boston ♦ Burr Ridge, IL ♦ Dubuque, IA ♦ Madison, WI ♦ New York ♦ San Francisco ♦ St. Louis
Bangkok ♦ Bogotá ♦ Caracas ♦ Kuala Lumpur ♦ Lisbon ♦ London ♦ Madrid ♦ Mexico City
Milan ♦ Montreal ♦ New Delhi ♦ Santiago ♦ Seoul ♦ Singapore ♦ Sydney ♦ Taipei ♦ Toronto

ЭКОНОМИКС

Принципы, проблемы и политика

Кэмпбелл Р. Макконнелл

Университет шт. Небраска

Стэнли А. Брю

Тихоокеанский лютеранский университет

Учебник

Семнадцатое издание

Перевод с английского

Москва
ИНФРА-М
2009

УДК 330(075.8)
ББК 65.5я73
М15

М15 Макконнелл К.Р., Брю С.Л.
Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. 17-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2009. – XXVIII, 916 с.

ISBN 978-5-16-003470-6 (русск.)

ISBN 0-07-312663-2 (alk. paper)

Один из наиболее популярных в американских колледжах и университетах учебник, выдержавший 17 изданий, был первым подобным изданием, переведенным и напечатанным в России в 1992 г. В большинстве российских экономических вузов он используется в учебном процессе как базовый учебник, рекомендован в этом качестве Министерством образования и науки РФ для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям.

Учебник посвящен важнейшим проблемам экономикс: макро- и микроэкономике, национальному доходу, занятости, кредитно-финансовой и налоговой политике, мировому хозяйству и др. Данная книга является переводом 17-го издания, значительно дополненного и принципиально переработанного по сравнению с предыдущим.

Для студентов экономических вузов и всех интересующихся проблемами современной рыночной экономики.

ББК 65.5я73

*В оформлении издания использован фрагмент картины
В.В. Кандинского «Желтое–красное–синее», 1925 г.,
Париж, Центр Жоржа Помпиду,
Национальный музей современного искусства*

ISBN 978-5-16-003470-6 (русск.)
ISBN 0-07-312663-2 (alk. paper)

© 2008 by The McGraw-Hill Companies, Inc.
All rights reserved.
© Перевод на русский язык.
Издательский Дом «ИНФРА-М», 2009
© Оригинал-макет.
Издательский Дом «ИНФРА-М», 2009

Об авторах

Кэмпбелл Р. Макконнелл (*Campbell R. McConnell*) получил степень доктора философии в *University of Iowa*, до этого учился в *Cornell College* и *University of Illinois*. С 1953 по 1990 г., пока не вышел на пенсию, преподавал в *University of Nebraska-Lincoln*. Соавтор книги «Современная экономика труда» (*Contemporary Labor Economics*), шестое издание которой вышло в *McGraw-Hill Companies*, редактор учебных пособий по курсам «Принципы экономикс» и «Экономика труда». Получил награды: «За выдающиеся результаты в преподавании» *University of Nebraska* и имени Джемса Э. Лейка (*James A. Lake Academic Freedom Award*). Был президентом *Midwest Economics Association*. В 1973 г. *Cornell College* присудил профессору Макконнеллу почетную степень доктора юридических наук, а в 1994 г. — награду «За выдающиеся результаты». Основные научные области интересов профессора Макконнелла — экономика труда и экономическое образование. Собрал обширную коллекцию музыкальных джазовых произведений, увлекается историей джаза.

Стэнли Л. Брю (*Stanley L. Brue*) свою дипломную работу писал в *Augustana College* (Южная Дакота), в 1991 г. этот колледж присудил ему награду «За выдающиеся результаты». Ученую степень доктора философии получил в *University of Nebraska-Lincoln*. Профессор *Pacific Lutheran University*, где был удостоен награды *Burlington Northern Faculty Achievement Award*. Профессор Брю получил национальную награду *Leavey Award*, вручаемую за выдающиеся достижения в экономическом образовании. Он национальный президент и председатель совета директоров международного экономического общества *Omicron Delta Epsilon*. Соавтор книг «Экономические зарисовки» (*Economic Scenes*), вышедшей уже шестым изданием, первого издания «Экономикс. Краткий курс» (*Essentials of Economics*), обе изданы в *Prentice-Hall*, «Современная экономика труда» (*Contemporary Labor Economics*), шестое издание которой вышло в *McGraw-Hill Companies*, автор книги «Эволюция экономической мысли» (*The Evolution of Economic Thought*), выдержавшей семь изданий (*South-Western*). На отдыхе любит ездить по всему миру, посещать спортивные соревнования, кататься на лыжах с членами своей семьи и друзьями.

Список ключевых графиков

1.2	Кривая производственных возможностей	14	20.8	Кривая долгосрочных средних общих издержек: неограниченное число размеров предприятия	466
2.2	Диаграмма кругооборота	45	21.3	Краткосрочное предложение, максимизирующее прибыли совершенно конкурентной фирмы	487
3.6	Равновесная цена и равновесное количество	64	21.6	Правило равенства цены и предельных издержек ($P = MC$) и кривая краткосрочного предложения конкурентной фирмы	491
8.2	Графики потребления (а) и сбережений (б)	172	21.12	Положение долгосрочного равновесия конкурентной фирмы: конкурентная фирма и рынок	500
8.5	Кривая спроса на инвестиции	180	22.4	Максимизирующее прибыль положение фирмы в условиях абсолютной монополии	517
9.2	Равновесный ВВП	196	23.1	Фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции: краткосрочный и долгосрочный периоды	539
9.7	Рецессионный и инфляционный разрывы	208	23.4	Ломаная кривая спроса	550
10.6	Равновесный уровень цен и равновесный реальный ВВП	227	26.3	Предложение труда и спрос на труд на (а) конкурентном рынке в целом и (б) отдельной конкурентной фирмой	614
14.1	Спрос на деньги и денежный рынок	304	35.2	Прямые торговых возможностей и выигрыш от торговли	830
14.5	Кредитно-денежная политика и равновесный ВВП	321	36.1	Рынок иностранной валюты (британских фунтов стерлингов)	856
14.6	Теория уровня цен, реального объема продукции и стабилизационной политики в виде модели $AD-AS$	324			
19.1	Совокупная и предельная полезность	429			
20.2	Закон убывающей отдачи	457			
20.5	Соотношение предельных, средних общих и средних переменных издержек	462			

Предисловие

Добро пожаловать в семнадцатое издание книги *Экономикс* – самого продаваемого в мире учебника по экономике. По оценкам, им уже воспользовались около 13 млн студентов со всего земного шара. Существуют специально адаптированные варианты *Экономикс* для Австралии и Канады, а также ее переводы на итальянский, русский, китайский, французский, испанский, португальский и некоторые другие языки. Мы, разумеется, испытываем огромное удовлетворение от того, что наша книга прошла испытание рынком. Это, в частности, подтверждается тем, что почти каждый четвертый студент в США, изучающий базовые основы экономики, пользовался шестнадцатым изданием этого учебника.

Фундаментальные цели

При написании *Экономикс* мы ставим перед собой три основные цели:

- Помочь начинающим студентам овладеть основными принципами, необходимыми для понимания экономических проблем и специфических тем, связанных с экономикс, а также возможных альтернативных вариантов политики.
- Помочь студентам понимать и применять экономические аргументы и объективно судить о вопросах, имеющих отношение к экономике.
- Добиваться сохранения у студентов длительного и устойчивого интереса к экономикс и экономике.

Что нового и уточненного в этом издании?

Одно из преимуществ написания учебника, который прошел проверку рынком, – возможность уточнить текст (убрать из него устаревшие материалы или заменить их новыми); по-другому сформулировать не очень точные или неоднозначно толкуемые утверждения, которые могут привести к ошибочным выводам; добавить более подходящие иллюстрации; улучшить общую структуру книги и усилить части,

оказывающие помощь при изучении основного материала. Более подробный список изменений и корректировок на английском языке можно найти на нашем веб-сайте www.mconnell17.com. Здесь мы лишь укажем наиболее важные изменения.

Новый анализ кредитно-денежной политики

В этой книге мы по-другому подошли к обсуждению кредитно-денежной политики, чтобы помочь студенту лучше разобраться в том, как Совет управляющих Федеральной резервной системы целенаправленно занимается процентной ставкой по федеральным фондам и как изменения этой ставки влияют на другие процентные ставки и экономику в целом. В параграфе **Процентные ставки и кредитно-денежная политика** (гл. 14) объясняется, как ФРС задает целевое значение процентной ставки по федеральным фондам, а затем использует операции на открытом рынке, чтобы довести эту ставку до нужного уровня и удерживать ее (см. рис. 14.3). Такой новый анализ поможет студентам лучше понимать, о чем говорится в новостях о действиях ФРС, связанных с процентной ставкой по федеральным фондам.

Учебные цели, устанавливаемые для каждой главы

На первой странице каждой главы перечисляются несколько учебных целей. После изучения материала главы студенты должны в полной мере разобраться с ее основными понятиями.

Проработанные задачи

Мы продолжаем объединять эту книгу и наш веб-сайт, используя для этого специальные значки (иконки), которые сообщают читателю о том, что на веб-сайте можно найти дополнительный материал. В частности, в это издание добавлено около 50 таких ссылок.

Разработанная Норрисом Петерсоном (*Norris Peterson*) из *Pacific Lutheran University*, эта интерактивная часть, «лампочка», относится к ссылкам вычислительного характера, т.е. к вопросам, для получения ответов на которые надо проделать какие-то вычис-

ления. В основном эти ссылки предназначены для того, чтобы более широко показать объяснения, которые приведены в учебнике, связанные с какими-то вычислениями, например: реального валового внутреннего продукта, реального валового внутреннего продукта на душу населения, уровня безработицы, темпа инфляции, единичных производственных издержек, экономической прибыли и т.п. С точки зрения студента, их можно рассматривать как своего рода «поваренную книгу», при помощи которой проще решать задачи.

Эти иконки в новом оформлении соответствуют двум группам из предшествующего издания. В группе «Интерактивные графики» (разработанной под руководством Норриса Петерсона) разбираются более 30 основных графиков, кроме того, здесь даются задания студентам по операциям с графиками, изучению результатов этих операций и обобщению полученных выводов. Группа иконок «Корни и происхождение идеи» – это краткие истории 70 основных идей, упоминаемых в этой книге, которые написал Рэнди Грант (*Randy Grant*) из *Linfield College*. Студентам, несомненно, будет интересно узнать об экономистах, создавших такие концепции, как альтернативные издержки, равновесная цена, мультипликатор, сравнительное преимущество, эластичность и многие другие.

Две новые интернетовские главы

На нашем веб-сайте www.mcconnell17.com можно бесплатно получить две новые интернетовские главы на английском языке, а также одну из прошлого издания. В первой из них, **14Web Некоторые финансовые аспекты экономикс**, рассматриваются такие вопросы, как сложный процент, приведенная стоимость, арбитраж, риск, диверсификация и зависимость между доходностью и риском. Вторая новая глава, **27Web Экономика природных ресурсов и энергии**, особенно своевременна. В нее вошли такие вопросы, как оптимальные нормы извлечения ресурсов, ресурсы-субституты, устойчивость предложения ресурсов, цены на нефть и альтернативные источники энергии.

Две новые интернетовские главы написал Шон Флинн (*Sean Flynn*). Шон – новый член команды авторов, которая в прошлом состояла только из Макконелла и Брю. Шон получил высшее образование в *University of Southern California (USC)*, а степень доктора (*PhD*) – в *University of California-Berkeley* (2002). Сейчас он преподает в *Vassar College*. Он автор пользующейся хорошим спросом книги *Экономика для чайников* (*Economics for Dummies*). Мы очень рады, что Шон стал членом нашей команды, потому что он разделяет наше желание рассказывать об экономике так, чтобы она стала понятна всем.

Третья интернетовская глава **16Web Экономика развивающихся стран** обновлена и предназначена

для преподавателей и студентов, особенно интересующихся этой темой. О развивающихся странах часто сообщается в новостях, и для многих студентов колледжей они очень интересны. Содержание интернетовских глав приведено на с. 333, 378 и 655 этого учебника.

Все эти три интернетовские главы оформлены в том же стиле, цвете и формате, как и главы книги, приведенные в традиционной бумажной форме. Чтобы их прочитать, вам потребуются *Adobe Acrobat*. Если хотите, можете их распечатать.

Объединенные главы

При явной поддержке рецензентов мы объединили первые две главы предшествующего издания в одну нынешнюю, которая теперь называется «Ограничения, альтернативы и возможности выбора» (гл. 1). Эта новая глава знакомит студента с предметом экономикс и демонстрирует методологию его преподавания. Объединение позволило получить еще одно, дополнительное преимущество – сокращение первой части (Экономикс, макроэкономикс и микроэкономикс) с шести глав до пяти.

Мы также объединили отдельные главы в предшествующем выпуске, посвященные фискальной политике и государственному долгу, в одну – «Фискальная политика, дефициты и долги» (гл. 11). Поскольку указанные темы связаны друг с другом, их объединение было логически обоснованным и реализовано без всяких трудностей.

Излишек потребителя, излишек производителя и анализ потерь из-за неэффективности

Наша предыдущая глава об эластичности теперь называется «Углубленный анализ спроса и предложения» (гл. 18). Наряду с эластичностью в этой главе разбираются и такие понятия, как излишек потребителя, излишек производителя и потери из-за неэффективности. К этим темам мы снова возвращаемся в главах о совершенной конкуренции и абсолютной монополии. Поскольку мы знаем, что некоторые преподаватели не хотят проводить анализ потерь из-за неэффективности, мы постарались представить эти понятия таким образом, что этот материал в книге можно безболезненно пропустить.

Новые и приведенные в других местах прежние вставки «Рассмотрим следующую ситуацию...» и «Последний штрих»

Мы используем вставки «Рассмотрим следующую ситуацию...» для того, чтобы привести аналогии,

примеры или истории, помогающие студенту лучше усвоить базовые экономические идеи с учетом реалий окружающего его мира. Например, понятие торговых секретов описывается в истории о струнах для музыкальных инструментов, а вставка об удачах и промахах сети ресторанов быстрого питания *McDonald's* наглядно поясняет понятие суверенитета потребителя. Эти краткие вставки хорошо иллюстрируют ключевые пункты, поскольку представляют их живо, красочно и легко запоминаются.

Новые вставки «Рассмотрим следующую ситуацию...» посвящены таким темам, как очереди в ресторанах быстрого обслуживания (гл. 1), экономика войны (гл. 1), призыв «покупайте американское» (гл. 2), спекуляция билетами (гл. 3), сок фирмы *Salsa* и кофейные зерна (гл. 3), беспринципные агенты (гл. 4), дипломированный бухгалтер и квалифицированный маляр (гл. 5), высокие показатели безработицы в Европе (гл. 7), ФРС в качестве губки (гл. 14), доходность этичных инвестиций (гл. 14*Web*), женщины и экономический рост (гл. 16), проблемы добычи нефти (гл. 27*Web*), искусство ради искусства (гл. 28), риски в сельском хозяйстве (гл. 31).

Наши вставки «Последний штрих» — это более подробно показанные прикладные вопросы и социологические исследования, о которых рассказывается в конце каждой главы. Новые и приведенные в других местах прежние вставки включают ловушки для обыденного сознания, встречающиеся при экономических рассуждениях (гл. 1), рынок человеческих органов (гл. 3), долгосрочную проблему финансирования социального обеспечения (гл. 4), в целом снижающееся воздействие цен на нефть на экономику (гл. 10), относительные показатели функционирования индексных фондов по сравнению с активно управляемыми фондами (гл. 14*Web*), интересная ситуация в экономике предложения в связи с тем, кто выигрывает от снижения налогов (гл. 15), экономический рост в Китае (гл. 16), повышение эффективности в результате выхода на рынок новых участников (гл. 21), влияние экономического роста на внешнюю среду (гл. 27*Web*), обязательное медицинское страхование (гл. 33).

Обсуждаемые вопросы и примеры

В семнадцатом издании упоминаются и обсуждаются многие темы, вызывающие повышенное внимание в настоящее время. Разбираемые примеры включают экономику войны в Ираке, быстрые темпы роста Китая, большие дефициты федерального бюджета, Дохийский раунд переговоров, последние действия ФРС при применении кредитно-денежной политики, дебаты по целевой инфляции, рост прибыли в последнее время у *Wal-Mart* и *General Motors*, быстро увеличивающееся и также быстро сокращающееся

число рабочих мест в США, повышающаяся цена на нефть, недавние антимонопольные действия властей, программы субсидирования фермеров, ситуация с социальным обеспечением, оплата лекарств, отпускаемых по рецепту, по программе *Medicare*, сберегательные счета на услуги здравоохранения (*HSA*s), влияние иммиграции, большие торговые дефициты у США, офшоринг американских рабочих мест и др.

Отличительные характеристики книги

Всестороннее объяснение на приемлемом уровне *Экономикс* — это полный, аналитический и достаточно сложный курс, однако большинству студентов он вполне по силам. Полнота учебного материала и доступность его изложения позволяют преподавателям выбирать из книги отдельные темы для углубленной проработки в аудитории, не сомневаясь, что остальной ее материал студенты смогут прочитать и понять самостоятельно. Там, где это необходимо, сложные вопросы разбираются более подробно. Краткость за счет понимания — это ошибочная экономия.

Основы рыночной системы Многие страны мира, переходя от плановой экономики к рыночной, сталкиваются с большими трудностями. Поэтому подробное описание основных институтов и операций *рыночной системы*, приведенное в гл. 2, сейчас является, может быть, более полезным, чем когда-либо. С учетом этого мы особое внимание уделяем правам собственности, предпринимательству, свободе бизнеса и праву выбора, конкуренции и роли прибыли, поскольку эти концепции часто для начинающих студентов являются сложными, и поэтому они путаются в их сущности.

Полная интеграция международной экономики на ранних этапах изучения Мы с самого начала изучения этого курса рассказываем о принципах и институтах глобальной экономики. В гл. 5 разбирается рост мировой торговли, специализации и сравнительного преимущества (без анализа более сложных графиков), рынок иностранной валюты, тарифы и субсидии, различные торговые соглашения. Такое масштабное знакомство с международной экономикой позволяет подходить «глобально» к последующим обсуждениям вопросов как микроэкономикс, так и макроэкономикс. Затем в гл. 35 и 36 мы еще раз возвращаемся к более сложным вопросам международной торговли и финансов, используя для этого графический анализ.

Всесторонний анализ деятельности органов власти на ранних этапах изучения Одним из основных компонентов современного капитализма является пра-

вительство. Поэтому уже в самом начале изучения этого курса (гл. 4) мы показываем экономические функции органов власти в виде системы. Более подробно действия правительства и рыночные сбои разбираются в гл. 28. Основные вопросы теории общественного выбора и налогообложения анализируются в гл. 29. И в разделе макроэкономикс, и в разделе микроэкономикс имеются главы, в которых разбираются вопросы, связанные с политикой, т.е. с решениями и действиями органов власти.

Два подхода к изучению макроэкономикс Мы раскрываем сущность макроэкономики системно, для этого:

- анализируем счета национального дохода и продукции, темпы экономического роста, уровень безработицы и темпы инфляции;
- обсуждаем три базовые макроэкономические зависимости;
- разбираем модель совокупных расходов (модель *AE*) в одной главе;
- создаем модель совокупного спроса – совокупного предложения (модель *AD-AS*);
- используем модель *AD-AS* при обсуждении фискальной политики;
- вводим в модель *AD-AS* характеристики, связанные с кредитно-денежными вопросами;
- используем модель *AD-AS* при обсуждении кредитно-денежной политики;
- развиваем модель *AD-AS*, чтобы она могла применяться как для краткосрочного, так и долгосрочного совокупного предложения;
- применяем расширенный вариант модели *AD-AS* для анализа макроэкономической нестабильности, экономического роста и рассогласований между теорией макроэкономикс и политикой органов власти.

Главы 8, 9 и 10 структурно организованы так, чтобы представить два альтернативных подхода к изучению макроэкономикс. Мы знаем, что почти все преподаватели любят показывать основные зависимости между доходом и потреблением, реальными процентными ставками и инвестициями, изменениями расходов и изменениями объема продукции (сущность мультипликатора здесь представлена на концептуальном уровне). Поэтому все эти темы рассматриваются в гл. 8 «Основные макроэкономические зависимости». После изучения материала гл. 8 преподаватель может либо приступить к гл. 9 «Модель совокупных расходов», либо сразу перейти к гл. 10 «Совокупный спрос и совокупное предложение». Любой из этих вариантов логически непротиворечив. Поэтому преподаватели могут пропустить модель равновесных совокупных расходов, не потеряв при этом общей стройности изложения. Как и в предыдущих изданиях, остальная часть макроэкономикс строится на модели *AD-AS*.

Повышенное внимание теории фирмы Мы уделяем большое внимание микроэкономикс в целом и теории фирмы в частности по двум причинам. Во-первых, концепции микроэкономикс для многих студентов, только начинающих изучение этого курса, достаточно сложны, а сжатые объяснения лишь усиливают эти трудности, скорее порождая новые вопросы, чем снимая прежние. Во-вторых, мы хотели состыковать анализ различных рыночных структур с обсуждением влияния каждого рыночного механизма на цену, объем производства, распределение ресурсов и темпы технологических преобразований.

Сфокусированность на экономической политике и ее деталях Многие студенты основными в этом курсе считают главы раздела макроэкономикс, посвященные фискальной политике, кредитно-денежной политике и государственному долгу, и главы раздела микроэкономикс по антitrustовскому законодательству, неравенству доходов, вопросам труда и занятости и здравоохранению, так как материал, рассматриваемый в них, наиболее нагляден. Мы в значительной степени разделяем такой подход, логически демонстрируя прикладные аспекты рассматриваемых в книге аналитических инструментов. Так, при изучении микроэкономикс мы представляем преподавателям возможность выбора материала по своему усмотрению (две или три главы из части IX) и одобряем такой подход.

Интегрирование материала текста книги и веб-сайта Книга «Экономикс» и сопутствующий ей веб-сайт очень тесно интегрированы друг с другом, для чего, как уже говорилось, приводятся многочисленные иконки, руководствуясь которыми можно получить дополнительный материал в онлайн-режиме; в вопросах, приводимых в конце глав, некоторые задания предусматривают применение Интернета; в состав общего материала книги входят бонусные веб-главы; на веб-сайте на английском языке предлагаются тесты (выбор правильного ответа из нескольких предлагаемых) для самостоятельной проверки знаний, статьи, посвященные разбираемым в книге темам, инструменты решения задач и некоторые другие дополнительные возможности. Таким образом, наш веб-сайт является органичной частью общего учебного пакета, подготовленного нами для студентов с учетом содержательной стороны этой книги.

Варианты организационных подходов к курсу

Хотя преподаватели обычно соглашались с содержательной стороной учебников по экономикс, иногда они по-своему хотели бы расположить изучаемый материал. Книга «Экономикс» состоит из 10 частей.

Такое построение учебного материала обеспечивает преподавателю достаточную гибкость в прохождении курса. Мы выбрали вариант изложения от макроэкономикс к микроэкономикс, в основном руководствуясь тем, что именно такая последовательность принята в большинстве колледжей и университетов. Однако после изучения вводного материала в части I можно сразу же переходить к частям VI и VII, где дается анализ микроэкономикс. То же самое можно сказать и о двух разных возможных последовательностях изучения макроэкономикс, что позволяет сначала разобрать модель полных совокупных расходов или сразу же после главы о базовых макроэкономических зависимостях переходить к модели AD-AS.

Некоторые преподаватели предпочитают комбинированный вариант, например, объединить изучение микроэкономикс в частях с VI по VIII с некоторыми главами, где показаны проблемные стороны экономики, из части IX. При таком варианте изучения после материала гл. 21 о совершенной конкуренции далее может разбираться гл. 31 о сельском хозяйстве; после гл. 22–24, где разбираются модели несовершенной конкуренции и технологических прорывов, можно сразу перейти к гл. 30 о сущности антitrustовской политики и регулировании бизнеса. Материал гл. 34 о рынке труда (профсоюзы, дискриминация и иммиграция) может идти после гл. 26 о заработной плате; а гл. 32 о неравенстве доходов – после гл. 26 и 27, в которых показываются принципы распределения национального дохода.

Как правило, этот курс преподается в течение двух семестров, и в этом случае преподавателей часто вполне устраивает организационная структура книги: части с I по V изучаются в первом семестре, с VI по X – во втором, т.е. весь учебный материал сбалансирован и логически разделен по двум семестрам. Для тех преподавателей, которые хотят особенно подчеркнуть международные аспекты экономикс, учебный материал можно разделить иначе: части с I по V плюс X изучаются в первом семестре, с VI по IX – во втором.

Некоторые педагогические рекомендации

Книга «Экономикс» написана прежде всего для студентов. Поэтому в начале части I в параграфе «Обращение к студенту» мы подробно рассказываем о том, какие педагогические приемы могут помочь ему в изучении материала книги. Для 17-го издания также разработано множество дополнительных, очень полезных учебных материалов, помогающих обучающимся лучше изучить этот учебный курс, а обучающим – лучше его организовать.

Веб-сайты, на которых можно найти дополнительный материал по этой книге:

Aplia (www.aplia.com/mhhe)

Online Learning Center (www.mcconnell17.com)

Zinio eBook (www.textbooks.zinio.com)

<http://prepcenter.mhhe.com/>.

Выражение признательности

Прежде всего мы хотели бы поблагодарить Шона Масаки Флинна из *Vassar College* за новые две интернетовские главы, Норриса Петерсона из *Pacific Lutheran University* и Рэнди Гранта из *Linfield College*, разработавших дополнительный интернетовский материал, на который можно выйти на нашем веб-сайте, если руководствоваться иконками, приводимыми в тексте. Мы также благодарим Джеймса Риса (*James Reese*) из *University of South Carolina*, расположенного в г. Спартанбурге, который составил первые варианты интернетовских упражнений для этой книги. Хотя затем некоторые из этих вопросов были заменены или уточнены, многие из них сохранились в первоначальном виде. Большое спасибо Норману Холлингсворту (*C. Norman Hollingsworth*) из *Georgia Perimeter College* за его как всегда популярные у преподавателей творческие слайды, созданные при помощи *PowerPoint*, и Терри Кристессону (*Terry Christesson*) из *Clovis Community College* за слайды *Narrated PowerPoint*. И наконец, наше огромное спасибо Уильяму Уолстеду (*William Walstad*) и Тому Барбиросу (*Tom Barbiero*) (соавторам нашего канадского издания) за их полезные идеи и предложения.

Мы также крайне признательны всей группе профессионалов из издательства *McGraw-Hill*, прежде всего Гари Бурку (*Gary Burke*), Люсиль Саттон (*Lucille Sutton*), Ребекке Хикс (*Rebecca Hicks*), Лори Коеттерс (*Lori Koettters*), Кейт Макферсон (*Keith McPherson*), Дугласу Рейнеру (*Douglas Reiner*) и Brentу Гордону (*Brent Gordon*) за их огромный опыт в издательском деле и маркетинге. Особое спасибо Люсиль и Гари, которые в течение последних 12 лет помогают нам сохранять «Экономикс» на «позиции номер один».

Мы благодарны также Кери Джонсон (*Keri Johnson*) и Кейт Макферсон (*Keith McPherson*).

Семнадцатое издание нашей книги во многом выиграло благодаря участию большого числа специалистов. Эти люди, чьи фамилии перечисляются ниже, высказали множество предложений. Каждому из них, а также всем тем, которые, может быть, по каким-то причинам не оказались включенными в общий список, наше огромное спасибо. Благодаря их вкладу книга «Экономикс» стала лучше.

Стэнли Брю
Кэмпбелл Макконнелл

УЧАСТНИКИ ПОДГОТОВКИ ИЗДАНИЯ

Авторы, чей материал вошел в книгу

Basil Al-Hashimi, *Mesa Community College*
Ayman Amer, *Mount Mercy College*
Len Anyanwu, *Union College*
Greg Arburn, *University of Findlay*
William Ashley, *Mississippi Delta Community College*
John Atkins, *Pensacola Junior College*
Hamid Azari-Rad, *State University of New York-New Paltz*
Asatar Bair, *City College of San Francisco*
Paul Ballantyne, *University of Colorado at Colorado Springs*
Carl Bauer, *Oakton Community College*
Charles A. Bennett, *Gannon University*
Jay Bhattacharya, *Okaloosa-Walton College*
Antonio Bos, *Tusculum College*
David Bourne, *Northwest Mississippi Community College*
Douglas M. Brown, *Georgetown University*
Lara Bryant, *Florida Atlantic University*
Rebecca Cline, *Middle Georgia College Dublin Campus*
Lisa Lea Danielson, *College of DuPage*
Mahmoud R. Davoudi, *North Harris College*
Mark DeHainaut, *California University of Pennsylvania*
Kruti Dholakia, *University of Texas at Dallas*
Richard W. Dixon, *Thomas Nelson Community College*
Amrik Singh Dua, *Mt. San Antonio College*
James Dulgeroff, *San Bernardino Valley College*
Kevin C. Duncan, *Colorado State University-Pueblo*
Eugene Elander, *Plymouth State University*
Christopher A. Erickson, *New Mexico State University*
James Fallon, *Gwynedd-Mercy College*
Nikki M. Finlay, *Clayton State University*
John Francis, *Auburn University Montgomery*
S.N. Gajanan, *University of Pittsburgh*
Maria V. Gamba, *University of Findlay*
Michael G. Goode, *Central Piedmont Community College*
William D. Goodman, *Bluefield State College*
Gary Greene, *Manatee Community College-Venice*
Lisa Grobar, *California State University-Long Beach*
Phillip J. Grossman, *St. Cloud State University*
Shiv K. Gupta, *University of Findlay*
David W. Hedrick, *Central Washington University*

Elizabeth Hill, *Pennsylvania State University-Mont Alto*
Steven R. Hoagland, *Mount Union College*
Tracy Hofer, *University of Wisconsin-Stevens Point*
Jack W. Hou, *California State University-Long Beach*
Andy Howard, *Rio Hondo College*
Greg Hunter, *Cal Poly Pomona*
Tim Justice, *Columbus Technical College*
Veronica Kalich, *Baldwin-Wallace College*
Carol King, *Dana College*
Jack Kinworthy, *Concordia University*
Tori H. Knight, *Carson-Newman College*
Jacob Kurien, *Rockhurst University*
Felix B. Kwan, *Maryville University*
James Lacey, *Hesser College*
Chris Lawrey, *Williams Baptist College*
Bozena Leven, *College of New Jersey*
Patricia Lindsey, *Butte College*
Kenneth E. Long, *New River Community College*
KT Magnusson, *Salt Lake Community College*
Monica Malanoski, *Winston Churchill High School*
Gretchen Master, *Anne Arundel Community College*
Meghan Millea, *Mississippi State University*
Amlan Mitra, *Purdue University Calumet*
Carl B. Montano, *Lamar University*
Antoni Moskwa, *Allegheny College*
Thaddeus Mounkurai, *Daytona Beach Community College*
Panos Mourdoukoutas, *Long Island University*
Annette Najjar, *Lindenwood University*
Louis V Palacios-Salguero, *Rutgers University*
James E. Payne, *Illinois State University*
Wesley A. Payne, *Delgado Community College*
Joseph S. Pomykala, *Towson University*
Joe Prinzing, *Lynchburg College*
Jeffrey Reed, *Columbia College of Missouri*
Charles A. Reichheld, *Cuyahoga Community College*
Timothy Jay Reynolds, *Alvin Community College*
Kathryn Roberts, *Chipola College*
Mike Romzy, *Waynesburg College*
Barbara Ross, *Kapi'olani Community College*
Henry Ryder, *Gloucester County College*
William C. Schaniel, *University of West Georgia*
Jerry Schwartz, *Broward Community College*
Edward M. Shaffer, *Gwynedd Mercy College*
Calvin Shipley, *Henderson State University*

Carl Simkonis, *Northern Kentucky University*
 Garvin Smith, *Daytona Beach Community College*
 Thomas P. Soos, *Pennsylvania State University-
 McKeesport*
 Joanne Spitz, *University of Massachusetts-Boston*
 Robert E. Tansky, *St. Clair County Community College*
 Donna Thompson, *Brookdale Community College*
 Lee J. Van Scyoc, *University of Wisconsin-Oshkosh*
 Debra Way, *University of Cincinnati Clermont College*
 Janice E. Weaver, *Drake University*
 W. Parker Wheatley *Saint John's University*
 Thomas G. Wier, *Northeastern State University*
 Krissa Wrigley, *University of Phoenix*

Респонденты – участники проводимого опроса

Basil Al-Hashimi, *Mesa Community College*
 Len Anyanwu, *Union College*
 John Baffoe-Bonnie, *Pennsylvania State University-
 Delaware County*
 Paul Ballantyne, *University of Colorado at Colorado
 Springs*
 Emil Berendt, *Friends University*
 John E. Bowen, *Park University*
 Joyce Bremer, *Oakton Community College*
 Stacey Brook, *University of Sioux Falls*
 W. Todd Brotherson, *Southern Virginia University*
 Douglas D. Brown, *Scottsdale Community College*
 Mark Buenafe, *Mesa Community College*
 Francine Butler, *Grand View College*
 Chris Cusatis, *Gwynedd Mercy College*
 Mahmoud R. Davoudi, *North Harris College*
 Mark DeHainaut, *California University of Pennsylvania*
 Richard Dempsey, *Ohio State University at Lima*
 Manfred Dix, *Tulane University*
 Arnrik Singh Dua, *Mt. San Antonio College*
 James Dulgeroff, *San Bernardino Valley College*
 Erick M. Elder, *University of Arkansas at Little Rock*
 Loretta Fairchild, *Nebraska Wesleyan University*
 Abdollah Ferdowsi, *Ferris State University*
 Lawrence Frateschi, *College of DuPage*
 Arthur Friedberg, *Mohawk Valley Community College*
 Yoshi Fukasawa, *Midwestern State University*
 S.N. Gajanan, *University of Pittsburgh*
 Maria V Gamba, *University of Findlay*
 Leticia Garcia, *Elgin Community College*
 David G. Garraty, *Virginia Wesleyan College*
 Philip J Grossman, *St. Cloud State University*

Lydia Harris, *Goucher College*
 Charles F. Hawkins, *Lamar University*
 Mark L. Healy, *William Rainey Harper College*
 Michael G. Heslop, *Northern Virginia Community
 College*
 Thomas Hiestand, *Concordia College*
 Elizabeth Hill, *Pennsylvania State University-Mont Alto*
 Tracy Hofer, *University of Wisconsin-Stevens Point*
 Naphtali Hoffman, *Elmira College*
 Andy Howard, *Rio Hondo College*
 Mahshid Jalilvand, *University of Wisconsin-Stout*
 R. Bruce Johnson, *Southwest Missouri State University*
 Frederick M. Jungman, *Northwestern Oklahoma State
 University*
 Veronica Kalich, *Baldwin-Wallace College*
 Theodore C. Kariotis, *Towson University*
 Alan Kessler, *Providence College*
 Jack Kinworthy, *Concordia University*
 Barry Kotlove, *Edmonds Community College*
 Felix B. Kwan, *Maryville University*
 Fritz Laux, *Northeastern State University*
 Chris Lawrey, *Williams Baptist College*
 Bozena Leven, *College of New Jersey*
 KT Magnusson, *Salt Lake Community College*
 Monica Malanoski, *Winston Churchill High School*
 John E. Martinez, *Midwestern State University*
 Jerome McElroy, *St. Mary's College*
 Meghan Mille, *Mississippi State University*
 Masoud Moallem, *Rockford College*
 Carl B. Montano, *Lamar University*
 Panos Mourdoukoutas, *Long Island University*
 Joseph S. Pomykala, *Towson University*
 Mitchell Redlo, *Rochester Institute of Technology*
 Charles A. Reichheld, *Cuyahoga Community College*
 Kathryn Roberts, *Chipola College*
 Mike Romzy, *Waynesburg College*
 Barbara Ross, *Kapi'olani Community College*
 Henry Ryder, *Gloucester County College*
 Calvin Shipley, *Henderson State University*
 Carl Simkonis, *Northern Kentucky University*
 Thomas P. Soos, *Pennsylvania State University-
 McKeesport*
 Joanne Spitz, *University of Massachusetts-Boston*
 Donna Thompson, *Brookdale Community College*
 Michael Twomey, *University of Michigan-Dearborn*
 Lee J. Van Scyoc, *University of Wisconsin-Oshkosh*
 Debra Way, *University of Cincinnati Clermont College*
 Janice E. Weaver, *Drake University*
 Thomas G. Wier, *Northeastern State University*
 Wendy Wood, *Bevill State Community College*
 Krissa Wrigley, *University of Phoenix*

Краткое содержание

Часть I

Введение в экономикс и экономику

	Обращение к студенту	2
1	Ограничения, альтернативы и возможности выбора	3
2	Рыночная система и кругооборот	33
3	Спрос, предложение и рыночное равновесие	52
4	Экономика США: частный и публичный секторы	77
5	США в мировой экономике	99

Часть II

Макроэкономические показатели и базовые концепции

6	Изменение объема внутреннего продукта и национального дохода	122
7	Экономический рост и нестабильность: введение	144
8	Основные макроэкономические зависимости	169

Часть III

Макроэкономические модели и фискальная политика

9	Модель совокупных расходов	192
10	Совокупный спрос и совокупное предложение	216
11	Фискальная политика, дефициты и долги	241

Часть IV

Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика

12	Деньги и банковское дело	266
13	Создание денег	286
14	Процентные ставки и кредитно-денежная политика	303
14Web	Финансовая экономикс	333

Часть V

Долгосрочные перспективы и дебаты по вопросам макроэкономикс

15	Расширенный анализ совокупного предложения	336
16	Экономический рост	357
16Web	Экономика развивающихся стран	378
17	Дискуссионные вопросы макроэкономической теории и политики	379

Часть VI

Микроэкономикс рынков продукции

18	Углубленный анализ спроса и предложения	402
19	Поведение потребителей и максимизация полезности	426
20	Издержки производства	450
21	Совершенная конкуренция	477
22	Абсолютная монополия	508
23	Монополистическая конкуренция и олигополия	534
24	Технологии, исследования, разработки и эффективность	563

Часть VII

Микроэкономикс рынков ресурсов

25	Спрос на ресурсы	588
26	Определение величины заработной платы	609
27	Рента, процент и прибыль	636
27Web	Экономика природных ресурсов и энергии	655

Часть VIII

Микроэкономические аспекты деятельности органов власти

28	Органы власти и несостоятельность рынка	658
----	---	-----

29	Теория общественного выбора и экономические аспекты налогообложения	683
----	---	-----

Часть IX

Микроэкономические аспекты политики

30	Антитрестовское законодательство и регулирование	706
31	Сельское хозяйство: экономические и политические аспекты	727
32	Неравенство в распределении дохода и бедность	749

33	Экономика здравоохранения	772
34	Институты и проблемы рынка труда: профсоюзы, дискриминация, иммиграция	795

Часть X

Международная экономика

35	Международная торговля	824
36	Обменные курсы валют, платежные балансы и торговые дефициты	850

Содержание

Список ключевых графиков	vi
Предисловие	vii
Участники подготовки издания	xii

Часть I Введение в экономикс и экономику

Обращение к студенту	2
1 Ограничения, альтернативы и возможности выбора	3
Экономическая перспектива	4
<i>Ограниченность ресурсов и необходимость выбора / Осознанное поведение / Маржинальный анализ: выгоды и издержки</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию... Бесплатно, но для всех ли?	4
Рассмотрим следующую ситуацию... Очереди в ресторанах быстрого обслуживания	5
Теории, принципы и модели	6
Макроэкономикс и микроэкономикс	7
<i>Макроэкономикс / Микроэкономикс / Позитивная и нормативная экономикс</i>	
Проблема экономии для отдельных людей	8
<i>Ограниченный доход / Безграничные потребности / Бюджетная линия</i>	
Проблема экономии общества	11
<i>Редкие ресурсы / Категории ресурсов</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию... Разве Гейтс, Уинфри и Родригес сделали плохой выбор?	11
Модель производственных возможностей	12
<i>Таблица производственных возможностей / Кривая производственных возможностей / Закон возрастающих альтернативных издержек / Оптимальное распределение</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию... Экономика войны	16
Неполное использование ресурсов, экономический рост и будущее	16
<i>Растущая экономика / Нынешние альтернативы и будущие возможности / Количественная оценка: международная торговля</i>	

Последний штрих Ловушки для обыденного сознания	20
Приложение к главе 1 Графики и их значение	25
<i>Построение графика / Прямые и обратные зависимости / Зависимые и независимые переменные / При прочих равных условиях / Наклон прямой / Точка пересечения с осью ординат / Уравнение линейной зависимости / Наклон кривой</i>	
2 Рыночная система и кругооборот	33
Экономические системы	33
<i>Командная система / Рыночная система</i>	
Характеристики рыночной системы	34
<i>Частная собственность / Свобода предпринимательства и выбора / Роль личного интереса / Конкуренция / Рынки и цены / Технологии и средства производства / Специализация / Использование денег / Активные, но ограниченные в масштабах своих действий органы власти</i>	
Пять фундаментальных вопросов	39
<i>Какие товары и услуги следует производить? / Как товары и услуги будут произведены? / Кто получит товары и услуги? / Как система осуществляет обмен товарами и услугами? / Как система способствует прогрессу?</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию... Покупайте американское	39
Рассмотрим следующую ситуацию... Удачи и промахи	40
«Невидимая рука»	43
Крах командной системы	44
<i>Проблема координации / Проблема мотивации</i>	
Последний штрих Каждый раз, когда вы тасуете колоду карт, вы получаете уникальную комбинацию	46
Модель кругооборота	47
<i>Рынок ресурсов / Рынок продуктов</i>	

3	Спрос, предложение и рыночное равновесие _____	52			
	Рынки	52			
	Спрос	53			
	<i>Закон спроса / Кривая спроса / Рыночный спрос / Изменение спроса / Изменения величины спроса</i>				
	Предложение	59			
	<i>Закон предложения / Кривая предложения / Рыночное предложение / Детерминанты предложения / Изменение предложения / Изменение величины предложения</i>				
	Рыночное равновесие	63			
	<i>Равновесные цена и объем / Уравновешивающая функция цен / Эффективное распределение / Изменения предложения, спроса и равновесие</i>				
	Рассмотрим следующую ситуацию...				
	Спекуляция билетами подвергается надуманным обвинениям.....	65			
	Прикладные вопросы:				
	цены, устанавливаемые правительством.....	68			
	<i>Максимально допустимые цены на топливо / Контроль за уровнем арендной платы / Минимально допустимые цены на пшеницу</i>				
	Рассмотрим следующую ситуацию...				
	Сок фирмы Salsa и зерна кофе.....	68			
	Последний штрих				
	Нужен ли рынок человеческих органов?.....	70			
4	Экономика США: частный и публичный секторы _____	77			
	Домохозяйства как получатели дохода	77			
	<i>Функциональное распределение дохода / Личное распределение дохода</i>				
	Домохозяйства как расходующая группа	78			
	<i>Личные подоходные налоги / Личные сбережения / Расходы на личное потребление</i>				
	Предпринимательский сектор	80			
	Организационно-правовые формы бизнеса	81			
	<i>Преимущества корпорации / Проблема «принципал – агент»</i>				
	Рассмотрим следующую ситуацию...				
	Беспринципные агенты	83			
	Государственный сектор: роль органов власти ...	84			
	<i>Задание правовых рамок / Поддержание конкуренции / Перераспределение доходов / Перераспределение ресурсов / Обеспечение стабильности / Роль органов власти: общий фон</i>				
	Рассмотрим следующую ситуацию...				
	Уличные артисты	87			
	Еще раз о модели кругооборота.....	89			
	Финансы органов власти.....	90			
	<i>Закупки и трансферты государственного сектора</i>				
	Федеральные финансы	91			
	<i>Расходы федеральных органов власти / Доходы федерального правительства</i>				
	Финансы региональных и местных органов власти	93			
	<i>Финансы региональных властей / Финансы местных властей</i>				
	Последний штрих				
	Финансирование социального обеспечения	94			
5	США в мировой экономике _____	99			
	Международные связи	99			
	Соединенные Штаты и мировая торговля.....	100			
	<i>Объем и структура / Быстрый рост торговли / Участники международной торговли</i>				
	Специализация и относительное преимущество.....	105			
	<i>Сравнительное преимущество: анализ производственных возможностей</i>				
	Рассмотрим следующую ситуацию...				
	Дипломированный бухгалтер и квалифицированный маляр.....	106			
	Международный валютный рынок	108			
	<i>Рынок долларов – цен / Изменение обменных курсов: обесценение и удорожание валюты</i>				
	Рассмотрим следующую ситуацию...				
	Билет на аттракцион	109			
	Органы власти и торговля.....	111			
	<i>Торговые барьеры и субсидии / Почему государство вмешивается в торговлю? / Издержки для общества</i>				
	Многосторонние торговые соглашения и зоны свободной торговли.....	112			
	<i>Закон о соглашениях о взаимной торговле / Генеральное соглашение о тарифах и торговле / Всемирная торговая организация / Европейский союз / Североамериканское соглашение о свободной торговле</i>				
	Глобальная конкуренция.....	116			
	Последний штрих				
	Петиция производителей свечей от 1845 г.....	117			
	Часть II				
	Макроэкономические показатели и базовые концепции				
6	Измерение объема внутреннего продукта и национального дохода _____	122			
	Оценивание экономических показателей.....	122			

Валовой внутренний продукт123	Инфляция156
<i>Денежное измерение / Исключение повторного счета / Исключение из ВВП непродовольственных сделок / Две стороны ВВП: расходная и доходная</i>	<i>Определение инфляции / Измерение инфляции / Факты, связанные с инфляцией / Типы инфляции / Сложности реального мира</i>
Затратный метод125	Перераспределительное воздействие инфляции159
<i>Личные потребительские расходы (C) / Валовые частные внутренние инвестиции (I_g) / Государственные закупки (G) / Чистый экспорт (X_n) / Если сложить все вместе: $GDP = C + I_g + G + X_n$</i>	<i>Кто страдает от инфляции? / Кто не страдает, а порой и выигрывает от инфляции? / Ожидаемая инфляция / Дополнения</i>
Рассмотрим следующую ситуацию...	Рассмотрим следующую ситуацию...
Запасы, потоки и вопросы128	Обрезание монет160
Метод расчета ВВП по доходам128	Влияет ли инфляция на объем продукции?162
<i>Оплата труда работников / Рентные платежи / Проценты / Доход от собственности / Прибыль корпораций / Налоги на производство и импорт / От национального дохода к ВВП</i>	<i>Инфляция издержек и реальный объем продукции / Инфляция под воздействием спроса и реальный объем продукции / Гиперинфляция</i>
Другие показатели счетов национального дохода131	Последний штрих
<i>Чистый внутренний продукт / Национальный доход / Личный доход / Располагаемый доход / Еще раз о кругообороте</i>	Фондовая биржа и экономика164
Номинальный и реальный ВВП135	8 Основные макроэкономические зависимости169
<i>Процесс корректировки в экономике с одним товаром / Альтернативный метод / Особенности реального мира и учетные данные</i>	Зависимости между доходом и потреблением, доходом и сбережениями170
Узкие места ВВП138	<i>График потребления / График сбережений / Средние и предельные склонности к потреблению и сбережениям / Детерминанты потребления и сбережений, не связанные с доходом / Другие важные факторы</i>
<i>Нерыночные виды деятельности / Свободное время / Повышение качества продукции / Теневая экономика / ВВП и окружающая среда / Состав и распределение производимой продукции / Незкономические источники благосостояния</i>	Зависимость между величиной процентных ставок и инвестициями177
Последний штрих	<i>Ожидаемая норма прибыли / Реальная процентная ставка / Кривая спроса на инвестиции / Смещения кривой спроса на инвестиции / Нестабильность инвестиций</i>
Поставки данных для расчета ВВП139	Эффект мультипликатора183
7 Экономический рост и нестабильность: введение144	<i>Объяснение работы мультипликатора / Мультипликатор и предельные склонности к потреблению и сбережениям / Насколько сильным является фактический эффект мультипликатора</i>
Экономический рост144	Рассмотрим следующую ситуацию...
<i>Рост как цель / Арифметика роста / Основные источники роста / Рост в Соединенных Штатах / Относительные темпы роста</i>	Что такое эффект богатства?176
Бизнес-цикл147	Последний штрих
<i>Фазы бизнес-цикла / Объяснение причин: общий взгляд / Воздействие бизнес-циклов на производство товаров длительного и кратковременного пользования</i>	Квадратура экономического круга187
Безработица149	Часть III
<i>Измерение уровня безработицы / Типы безработицы / Определение полной занятости / Экономические издержки безработицы / Незкономические издержки / Международные сравнения</i>	Макроэкономические модели и фискальная политика
Рассмотрим следующую ситуацию...	9 Модель совокупных расходов192
Почему уровень безработицы в Европе такой высокий?155	Упрощения192
	Графики потребления и инвестиций193
	Равновесный ВВП: $C + I_r = GDP$194
	<i>Анализ с использованием таблицы / Графический анализ</i>

Другие характеристики равновесного ВВП.....	197	<i>Построение кривой совокупного спроса на основе модели совокупных расходов / Смещения кривой совокупного спроса и модель совокупных расходов</i>	
<i>Сбережения равны запланированным инвестициям / Отсутствие незапланированных изменений в запасах</i>			
Изменение равновесного ВВП и мультипликатор.....	198		
Включение в модель внешней торговли.....	200		
<i>Чистый экспорт и совокупные расходы / График чистого экспорта / Чистый экспорт и равновесный ВВП / Внешнеэкономические связи</i>			
Включение в модель государственного сектора.....	203		
<i>Государственные закупки и равновесный ВВП / Налогообложение и равновесный ВВП</i>			
Равновесный ВВП и ВВП при полной занятости.....	207		
<i>Рецессионный разрыв / Инфляционный разрыв / Приложение: экономический спад в США в 2001 г. / Приложение: инфляция в США в конце 1980-х гг. / Приложение: выпуск при полной занятости с крупным отрицательным чистым экспортом</i>			
Последний штрих			
<i>Закон Сэя, Великая депрессия и Кейнс.....</i>	<i>210</i>		
Ограничения модели.....	211		
10 Совокупный спрос и совокупное предложение _____	216		
Совокупный спрос.....	217		
<i>Кривая совокупного спроса</i>			
Изменение совокупного спроса.....	218		
<i>Потребительские расходы / Инвестиционные расходы / Государственные расходы / Расходы на чистый экспорт</i>			
Совокупное предложение.....	221		
<i>Совокупное предложение в долгосрочной перспективе / Совокупное предложение в краткосрочной перспективе</i>			
Изменения совокупного предложения.....	223		
<i>Цены ресурсов / Производительность / Правовые и институциональные нормы</i>			
Равновесие и его изменения.....	228		
<i>Повышение совокупного спроса: инфляция спроса / Снижение совокупного спроса: рецессия и циклическая безработица / Снижение совокупного предложения: инфляция издержек / Повышение совокупного предложения: полная занятость при стабильности уровня цен</i>			
Рассмотрим следующую ситуацию...			
<i>Эффект храповика.....</i>	<i>230</i>		
Последний штрих			
<i>Уменьшилось ли влияние цен на нефть?.....</i>	<i>233</i>		
Приложение к главе 10			
<i>Зависимость между кривой совокупного спроса и моделью совокупных расходов.....</i>	<i>238</i>		
		11 Фискальная политика, дефициты и долги _____	241
		Фискальная политика и модель AD-AS.....	241
		<i>Экспансионистская фискальная политика / Сдерживающая фискальная политика / Варианты политики: государственные расходы (G) или налоги (T)?</i>	
		Встроенная стабильность.....	245
		<i>Автоматические, или встроенные, стабилизаторы</i>	
		Оценивание фискальной политики.....	247
		<i>Стандартизированный бюджет / Фискальная политика, проводившаяся в США в последние годы / Бюджетные профициты и прогнозы / Учет вопросов социального обеспечения</i>	
		Проблемы, недостатки, сложности.....	251
		<i>Проблемы, связанные со временем / Политические аспекты / Будущие политические зигзаги / Усиление протекающих в экономике процессов в результате финансовой политики региональных и местных органов власти / Эффект вытеснения / Современные представления о фискальной политике</i>	
		Государственный долг.....	254
		<i>Распределение долга / Долг и ВВП / Международные сравнения / Процентные платежи</i>	
		Необоснованные тревоги.....	256
		<i>Банкротство / Перекаldывание финансового бремени на будущие поколения</i>	
		Важные аспекты.....	257
		<i>Распределение дохода / Стимулы / Государственные долговые обязательства иностранцам / Еще раз об эффекте вытеснения</i>	
		Последний штрих	
		<i>Опережающие индикаторы.....</i>	<i>258</i>
		Часть IV	
		Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика	
		12 Деньги и банковское дело _____	266
		Функции денег.....	266
		Составляющие предложения денег.....	267
		<i>Определение денег: M1 / Определение денег M2 / Определение термина MZM</i>	
		Что лежит в основе денежного предложения?.....	271
		<i>Деньги как долговые обязательства / Ценность денег / Деньги и цены / Поддержания покупательной способности денег</i>	

Рассмотрим следующую ситуацию...	
Являются ли кредитные карты деньгами?	271
Федеральная резервная и банковская системы	274
<i>История развития банковской системы / Совет управляющих / Двенадцать федеральных резервных банков / Комитет по операциям на открытом рынке / Коммерческие банки и сберегательные учреждения / Функции ФРС и предложение денег / Независимость ФРС</i>	
Последние тенденции в кредитно-денежной и банковской сферах	278
<i>Относительное сокращение доли банков и сберегательных учреждений / Слияния банков и сберегательных учреждений / Конвергенция услуг, предоставляемых финансовыми институтами / Глобализация финансовых рынков / Электронные платежи</i>	
Последний штрих	
Всемирный «зеленый»	281
13 Создание денег	286
Банковская система с частичным обеспечением резервами	286
<i>Иллюстрация: золотых дел мастера / Основные характеристики банковской системы с частичным обеспечением резервами</i>	
Отдельный коммерческий банк	287
<i>Транзакция 1: создание банка / Транзакция 2: приобретение имущества и оборудования / Транзакция 3: прием вкладов / Транзакция 4: резервные вложения в федеральный резервный банк / Транзакция 5: клиринг чека, выписанного на банк</i>	
Транзакции коммерческого банка, создающие деньги	292
<i>Транзакция 6: выдача ссуды / Транзакция 7: покупка государственных ценных бумаг / Прибыли, ликвидность и федеральный финансовый рынок</i>	
Банковская система: многократное увеличение вкладов	295
<i>Ссудный потенциал банковской системы / Денежный мультипликатор / Обратный процесс: мультипликативное снижение количества денег</i>	
Последний штрих	
Банковская паника 1930–1933 гг.	299
14 Процентные ставки и кредитно-денежная политика ..	303
Процентные ставки	303
<i>Спрос на деньги / Равновесная процентная ставка / Процентные ставки и цены облигаций</i>	
Консолидированный балансовый отчет федеральных резервных банков	307
<i>Активы / Обязательства</i>	
Инструменты кредитно-денежной политики	308
<i>Операции на открытом рынке / Резервная норма / Учетная ставка / Относительная значимость</i>	
Установление контрольной величины процентной ставки по федеральным фондам	314
<i>Экспансионистская кредитно-денежная политика / Сдерживающая кредитно-денежная политика / Правило Тейлора</i>	
Кредитно-денежная политика, реальный ВВП и уровень цен	317
<i>Причинно-следственная связь / Эффект экспансионистской кредитно-денежной политики / Эффект сдерживающей кредитно-денежной политики</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию...	
ФРС в качестве губки	317
Кредитно-денежная политика в действии	322
<i>Последние примеры применения кредитно-денежной политики в США / Недостатки и трудности / «Умелый» менеджмент или целевая инфляция</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию...	
Манипуляции с веревочкой	323
Последний штрих	
Для Федеральной резервной системы жизнь – набор метафор	328
Общая картина	328
14 Web	
Некоторые финансовые аспекты экономикс	333
Финансовые инвестиции	14W-2
Приведенная стоимость	14W-2
<i>Сложный процент / Модель определения приведенной стоимости / Прикладные вопросы</i>	
Некоторые популярные механизмы для инвестиций	14W-5
<i>Акции / Облигации / Взаимные фонды / Вычисление доходности инвестиций / Цены активов и рентабельность</i>	
Арбитраж	14W-7
Риск	14W-8
<i>Диверсификация / Сравнение инвестиций по степени риска / Зависимость между риском и средней ожидаемой доходностью / Сопоставление рынков ценных бумаг</i>	
Линия рынка ценных бумаг	14W-11
Рассмотрим следующую ситуацию...	
Повышают ли этические инвестиции доходность?	14W-13
Повышение безрисковой процентной ставки	14W-14
Последний штрих	
Почему индексные фонды опережают по доходности активно управляемые фонды?	14W-15

Часть V Долгосрочные перспективы и дебаты по вопросам макрэкономикс

15 Расширенный анализ совокупного предложения _____ 336

От краткосрочной перспективы
к долгосрочной.....337

*Краткосрочное совокупное предложение /
Долгосрочное совокупное предложение /
Долгосрочное равновесие при применении
развернутой модели AD-AS*

Применение развернутой модели AD-AS.....340

*Инфляция спроса в развернутой
модели AD-AS / Инфляция издержек
в развернутой модели AD-AS / Экономический
спад и развернутая модель AD-AS*

Зависимость между величиной инфляции
и уровнем безработицы.....343

*Кривая Филлипса / Шоки совокупного
предложения и кривая Филлипса*

Долгосрочная кривая Филлипса347

*Краткосрочная кривая Филлипса / Долгосрочная
вертикальная кривая Филлипса / Дезинфляция*

Налогообложение и совокупное предложение ...349

*Налоги и стимулы к работе / Стимулы
к сбережениям и инвестициям / Кривая
Лаффера / Критика кривой Лаффера /
Контрдоказательства и оценки*

Рассмотрим следующую ситуацию...

Шервудский лес 351

Последний штрих

Снижение налогов. Для кого?

Забавная ситуация в экономике предложения.....352

16 Экономический рост _____ 357

Факторы экономического роста.....357

*Факторы предложения / Фактор спроса /
Фактор эффективности*

Анализ производственных возможностей.....358

*Экономический рост и производственные
возможности / Труд и производительность /
Анализ роста при помощи модели совокупного
спроса – совокупного предложения (AD-AS)*

Темпы экономического роста в США361

Рассмотрим следующую ситуацию...

Темпы экономического роста действительно
много значат!362

Оценивание факторов роста363

*Количество труда или производительность
труда / Технический прогресс / Величина
капитала / Образование и профессиональная
подготовка / Эффект масштаба
и распределение ресурсов / Другие факторы*

Рассмотрим следующую ситуацию...

Женщины, рабочая сила
и экономический рост364

Резкое ускорение производительности:

«новая экономика»?367

*Причины, объясняющие повышение
производительности / Последствия: более
быстрый экономический рост / Скептические
высказывания по поводу роста
производительности / Какие выводы
можно сделать?*

Последний штрих

Экономический рост в Китае372

Желателен ли экономический рост

и может ли он быть устойчивым?372

*Точка зрения противников роста /
Точка зрения сторонников роста*

16 Web

Экономика

развивающихся стран _____ 378

Богатые и бедные..... 16W-2

*Классификация / Сравнение / Рост, спад
и разрывы по доходам / Реалии жизни людей,
связанные с бедностью*

Препятствия, мешающие

экономическому развитию 16W-4

*Природные ресурсы / Человеческие ресурсы /
Накопление капитала / Технический прогресс /
Социально-культурные и институциональные
факторы*

Замкнутый круг..... 16W-10

Роль органов власти..... 16W-11

*Положительное влияние / Проблемы
государственного сектора*

Роль промышленно развитых стран 16W-12

*Возрастающие масштабы торговли /
Иностранная помощь: государственные займы
и гранты / Поток частного капитала*

Куда двигаться дальше? 16W-15

*Политика развивающихся стран,
способствующая росту / Политика
промышленно развитых стран, способствующая
экономическому росту развивающихся стран*

Последний штрих

Голод в Африке 16W-16

17 Дискуссионные вопросы макрэкономической теории и политики _____ 379

Немного истории: классические

экономисты и кейнсианцы.....379

*Точка зрения классических экономистов /
Точка зрения кейнсианцев*

В чем причина макроэкономической нестабильности?.....	382
<i>Общепринятая точка зрения / Монетаристский подход / Объяснение на основе реального цикла деловой активности / Сбои координации</i>	
Является ли экономика самокорректирующейся системой?.....	386
<i>Взгляды неоклассиков на процесс самокоррекции / Общепринятая точка зрения на процесс самокоррекции</i>	
По правилам или по усмотрению?	391
<i>В защиту политики, проводимой по правилам / В защиту дискреционной стабилизационной политики / Повышение макроэкономической стабильности</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию...	
Чтобы не сбиваться с пути	392
Последний штрих	
Правило Тейлора: может ли робот заменить Бена Бернанке?	395
Краткий обзор макроэкономических теорий.....	397

Часть VI Микроэкономика рынков продукции

18 Углубленный анализ спроса и предложения _____ 402

Ценовая эластичность спроса.....	402
<i>Коэффициент и формула ценовой эластичности / Интерпретация E_d / Оценка по показателю общей выручки / Ценовая эластичность спроса и кривая общей выручки / Детерминанты ценовой эластичности спроса / Применение ценовой эластичности спроса на практике</i>	

Рассмотрим следующую ситуацию...	
Кусочек эластика.....	405

Ценовая эластичность предложения	412
<i>Ценовая эластичность предложения: рыночный период / Ценовая эластичность предложения: краткосрочный период / Ценовая эластичность предложения: долгосрочный период / Применение ценовой эластичности предложения на практике</i>	

Перекрестная эластичность и эластичность спроса по доходу.....	415
<i>Перекрестная эластичность спроса / Эластичность спроса по доходу</i>	

Излишек потребителя и излишек производителя.....	416
<i>Излишек потребителя / Излишек производителя / Еще раз вернемся к эффективности / Снижение эффективности (потери из-за неэффективности)</i>	

Последний штрих

Эластичность и возможности ценообразования: почему разные потребители платят разные цены	420
--	-----

19 Поведение потребителей и максимизация полезности _____ 426

Закон убывающей предельной полезности	426
<i>Терминология / Совокупная и предельная полезность / Предельная полезность, спрос и эластичность</i>	

Рассмотрим следующую ситуацию...

Торговый автомат и предельная полезность	427
--	-----

Теория поведения потребителей.....430

Потребительский выбор и бюджетное ограничение / Правило максимизации полезности / Числовой пример / Алгебраическая интерпретация

Максимизация полезности и кривая спроса.....434

Построение таблицы и кривой спроса / Эффекты дохода и замещения

Практическое применение теории и ее более развернутые варианты 435 |

DVD-диски и DVD-плееры / Парадокс «бриллианты – вода» / Ценность времени / Покупка медицинских услуг / Денежные и неденежные подарки

Последний штрих

Преступное поведение	436
----------------------------	-----

Приложение к главе 19

Анализ кривых безразличия.....	443
--------------------------------	-----

Бюджетные линии: что доступно покупателю / Кривые безразличия: что предпочитает покупатель / Карта безразличия / Равновесие в точке касания / Измерение полезности / Построение кривой спроса

Рассмотрим следующую ситуацию...

Карты безразличия и топографические карты.....	447
--	-----

20 Издержки производства _____ 450

Экономические издержки	450
------------------------------	-----

Явные и скрытые издержки / Нормальная прибыль как элемент издержек / Экономическая, или чистая, прибыль / Краткосрочный и долгосрочный периоды

Производственные зависимости краткосрочного периода.....	453
--	-----

Закон убывающей отдачи

Рассмотрим следующую ситуацию...

Снижающаяся доходность учебы	454
------------------------------------	-----

Краткосрочные производственные издержки.....	456
--	-----

Постоянные, переменные и общие издержки / Единичные, или средние, издержки / Предельные издержки / Смещения кривых издержек

Производственные издержки в долгосрочном плане.....	464	Совершенная конкуренция и эффективность.....	499
<i>Размер фирмы и издержки / Кривая долгосрочных издержек / Положительные и отрицательные эффекты масштаба / Минимальный эффективный размер фирмы и структура отрасли</i>		<i>Эффективность производства: цена равна минимуму средних общих издержек / Эффективность распределения ресурсов: цена равна предельным издержкам / Максимальный излишек потребителя и производителя / Динамичные корректировки / Вновь о «невидимой руке»</i>	
Пояснения и примеры	470	Последний штрих	
<i>Растущие издержки страхования и обеспечения безопасности / Успешные фирмы- новички / Штамповочные прессы Verson / Ежедневная газета / Самолеты и цементные заводы</i>		Повышение эффективности в результате выхода на рынок новых участников: пример с дженериками.....	502
Последний штрих		22 Абсолютная монополия _____	508
Нерелевантность невозвратных издержек.....	471	Абсолютная монополия: введение	508
21 Совершенная конкуренция _____	477	<i>Примеры монополии / Две задачи, объясняющие необходимость изучения монополии</i>	
Четыре модели рынка	478	Барьеры, препятствующие вхождению в отрасль	509
Совершенная конкуренция: основные характеристики и сфера распространения.....	478	<i>Эффект масштаба / Правовые барьеры, препятствующие вхождению в отрасль: патенты и лицензии / Владение важнейшими видами сырья или контроль над ними / Ценообразование и другие стратегические барьеры, препятствующие входу в отрасль</i>	
Спрос с точки зрения продавца на совершенно конкурентном рынке	479	Монопольный спрос	512
<i>Совершенно эластичный спрос / Средний, совокупный и предельный доходы</i>		<i>Цена превышает предельный доход / Монополист как ценовой лидер / Монопольная цена в области эластичного спроса</i>	
Максимизация прибыли в краткосрочной перспективе на основе сравнения совокупного дохода и общих издержек	482	Определение цены и объема продукции	515
Максимизация прибыли в краткосрочной перспективе на основе сравнения предельных доходов и предельных издержек	484	<i>Данные об издержках / Правило $MR = MC$ / Отсутствие у монополии кривой предложения / Неправильные представления о монополистическом ценообразовании / Вероятность убытков, понесенных монополистом</i>	
<i>Вариант максимизации прибыли / Вариант минимизации убытков / Вариант прекращения деятельности</i>		Экономические эффекты монополии.....	519
Предельные издержки и кривая краткосрочного предложения	489	<i>Цена, объем продукции и эффективность / Распределение дохода / Сложности определения издержек / Общие оценки монополии и возможные варианты действий</i>	
<i>Обобщенное графическое представление / Закон убывающей предельной отдачи, издержки производства и предложение продукции / Изменения предложения / Фирма и отрасль: равновесная цена</i>		Ценовая дискриминация.....	525
Рассмотрим следующую ситуацию...		<i>Условия для проведения ценовой дискриминации / Примеры ценовой дискриминации / Графический анализ</i>	
Мотель The Still There	490	Рассмотрим следующую ситуацию...	
Максимизация прибыли в долгосрочном периоде	494	Ценовая дискриминация в Ballpark	526
<i>Допущения / Цель данного анализа / Долгосрочное равновесие / Долгосрочное предложение отрасли с постоянными издержками / Долгосрочное предложение отрасли с возрастающими издержками / Долгосрочное предложение отрасли с сокращающимися издержками</i>		Регулируемая монополия	527
		<i>Социально оптимальная цена: $P = MC$ / Цена, обеспечивающая справедливую прибыль: $P = ATC$ / Дилемма регулирования</i>	
		Последний штрих	
		Бриллианты De Beers: действительно ли монополии – это структуры «навсегда»?	529

23	Монополистическая конкуренция и олигополия _____ 534	<i>Изобретение / Инновация / Распространение новинок / Расходы на исследования и разработки / Современный взгляд на технологический прогресс</i>
	Монополистическая конкуренция534	Роль предпринимателей и других новаторов.....566
	<i>Относительно большое число продавцов / Дифференцированная продукция / Легкость вхождения в отрасль и выхода из нее / Рекламная деятельность / Отрасли с монополистической конкуренцией</i>	<i>Создание пилотных фирм / Внутрифирменные инновации / Предвидение будущего / Использование научных достижений университетских и государственных структур</i>
	Цена и объем продукции при монополистической конкуренции536	Оптимальные расходы фирм на R&D568
	<i>Кривая спроса фирмы / Краткосрочный период: прибыли или убытки / Долгосрочный период: только нормальная прибыль</i>	<i>Стоимость финансирования R&D / Ожидаемая норма прибыли / Оптимальный объем расходов на R&D</i>
	Монополистическая конкуренция и эффективность540	Инновации как механизм увеличения прибыли571
	<i>Ни производственной эффективности, ни эффективности распределения / Избыточная производственная мощность</i>	<i>Создание нового продукта как способ повышения общей выручки / Снижение издержек через инновацию процессов</i>
	Разнообразие продукции.....541	Проблема копирования и стимулы для R&D....574
	<i>Выгоды разнообразия продукции / Дополнительная сложность</i>	<i>Преимущества первого</i>
	Олигополия542	Рассмотрим следующую ситуацию...
	<i>Ограниченное число крупных производителей / Однородные или дифференцированные продукты / Контроль над ценами, но в условиях взаимозависимости / Барьеры, препятствующие вхождению на рынок / Слияния / Показатели концентрации рынка</i>	<i>Торговые секреты.....576</i>
	Поведение участников олигополии: его анализ с точки зрения теории игр546	Роль рыночных структур577
	<i>Еще раз вернемся к понятию взаимозависимости / Тенденции к сговору / Стимулы для махинаций</i>	<i>Рыночная структура и технологический прогресс / Теория перевернутого U / Структура рынка и технологический прогресс: результаты исследований</i>
	Рассмотрим следующую ситуацию...	Последний штрих
	Креативное стратегическое поведение547	<i>На пути к персональному компьютеру и Интернету.....580</i>
	Три модели олигополии548	Технологический прогресс и эффективность582
	<i>Теория ломаной кривой спроса: участники олигополии не вступают в сговор и действуют независимо друг от друга / Картели и другие виды сговоров / Модель ценового лидерства</i>	<i>Производственная эффективность / Эффективность распределения / Созидательное разрушение</i>
	Олигополия и реклама555	Часть VII
	<i>Позитивные эффекты рекламы / Потенциально негативные воздействия рекламы</i>	Микроэкономикс рынков ресурсов
	Олигополия и эффективность.....557	25 Спрос на ресурсы _____ 588
	<i>Производственная эффективность и эффективность распределения / Дополнительные характеристики</i>	Значение ценообразования на ресурсы588
	Последний штрих	Спрос на ресурсы в свете теории предельной производительности.....589
	Олигополия в пивоваренной отрасли558	<i>Спрос на ресурсы является производным / Предельная выручка от продукта / Правило использования ресурсов: $MRP = MRC$ / MRP как шкала спроса на ресурс / Спрос на ресурс в условиях несовершенной конкуренции рынка продукта / Рыночный спрос на ресурс</i>
24	Технологии, исследования, разработки и эффективность _____ 563	Детерминанты спроса на ресурсы593
	Изобретения, инновации и распространение новинок564	<i>Изменения спроса на продукт / Изменения производительности / Изменения цен других ресурсов / Тенденции в сфере трудовой занятости</i>

Рассмотрим следующую ситуацию...	
Она – единственная.....	594
Эластичность спроса на ресурс	599
Оптимальное соотношение ресурсов	600
<i>Правило наименьших издержек / Правило максимизации прибыли / Числовой пример</i>	
Теория распределения доходов на основе предельной производительности.....	603
Последний штрих	
Замещение используемых ресурсов: пример банкоматов.....	604
26 Определение величины заработной платы _____ 609	
Труд, заработная плата и доходы	609
Общий уровень заработной платы	610
<i>Роль производительности труда / Реальная заработная плата и производительность / Долговременный рост реальной заработной платы</i>	
Совершенно конкурентный рынок труда	611
<i>Рыночный спрос на труд / Рыночное предложение труда / Равновесие на рынке труда</i>	
Модель монополии	614
<i>Восходящая кривая предложения труда / MRC выше ставки заработной платы / Равновесие между заработной платой и занятостью / Примеры монополической мощи</i>	
Три модели, учитывающие действия профсоюзов.....	618
<i>Модель повышения спроса на труд / Модель закрытого, или цехового, профсоюза / Модель открытого, или отраслевого, профсоюза / Повышение заработной платы и безработица</i>	
Модель двусторонней монополии.....	622
<i>Промежуточная ситуация при двусторонней монополии / Желательный исход двусторонней монополии</i>	
Противоречивые аспекты минимальной заработной платы.....	623
<i>Аргументы против минимальной заработной платы / Аргументы в пользу минимальной заработной платы / Факты и выводы</i>	
Дифференциация заработной платы.....	624
<i>Предельный доход, получаемый за счет повышения производительности / Неконкурирующие группы / Компенсирующие выплаты / Несовершенство рынка</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию...	
Вся моя жизнь.....	628
Оплата по результатам труда.....	629
<i>Еще раз вернемся к проблеме «принципал – агент» / Дополнение: отрицательные побочные эффекты при оплате по результатам</i>	
Последний штрих	
Не переплачивают ли компании своим главным исполнительным директорам?	
632	
27 Рента, процент и прибыль _____ 636	
Экономическая рента	636
<i>Совершенно неэластичное предложение / Изменения спроса на землю / Земельная рента как излишек / Прикладной вопрос: единый налог на землю / Различия в производительности земель и размере ренты / Альтернативное использование земли</i>	
Процентная ставка.....	640
<i>Теория ссудных фондов / Расширенная модель / Диапазон процентных ставок / Чистая процентная ставка / Роль процентной ставки / Практика: законы о ростовщичестве</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию...	
Это и есть процентные ставки.....	642
Экономическая прибыль.....	647
<i>Роль предпринимателя / Источники экономической прибыли / Функции прибыли</i>	
Последний штрих	
Определение цены кредита.....	648
Доли дохода.....	651
27Web	
Экономика природных ресурсов и энергии _____ 655	
Предложение ресурсов: бум или крах?	27W-2
<i>Увеличение численности населения / Потребление ресурсов в расчете на одного человека</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию...	
Может ли правительство повысить рождаемость?	27W-3
Экономика энергетики	27W-7
<i>Эффективное использование энергии / Недостаток энергии?</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию...	
Превращение недр в нефть.....	27W-9
Экономика природных ресурсов	27W-10
Использование текущих значений для оценки будущих возможностей.....	27W-10
Невозобновляемые ресурсы.....	27W-11
<i>Тратить сейчас или в будущем? / Рыночные сбои в настоящее время ведут к избыточному использованию ресурсов / Прикладные вопросы</i>	
Возобновляемые ресурсы.....	27W-15
<i>Управление лесами / Оптимальные лесонасаждения / Оптимальное управление рыбными запасами / Политика ограничения размеров улова</i>	
Последний штрих	
Вяжется ли экономический рост бременем для окружающей среды?	
27W-18	

Часть VIII Микроэкономические аспекты деятельности органов власти

28	Органы власти и несостоятельность рынка _____	658
	Общественные товары.....	659
	<i>Характеристики товаров личного потребления / Характеристики общественных товаров / Оптимальный объем общественных товаров / Спрос на общественные товары / Сравнение предельных выгод и предельных издержек / Анализ издержек и выгод</i>	
	Рассмотрим следующую ситуацию...	
	Искусство ради искусства.....	660
	Экстерналии.....	663
	<i>Отрицательные экстерналии / Положительные экстерналии / Индивидуальное соглашение: теорема Коуза / Законы об ответственности и судебные иски / Вмешательство органов власти / Рыночный подход к отрицательным экстерналиям / Оптимальное для общества ослабление экстерналий / Глобальное потепление</i>	
	Информационные сбои.....	674
	<i>Недостаточная информация о продавцах / Недостаточная информация о покупателях / Другие варианты</i>	
	Рассмотрим следующую ситуацию...	
	«Лимоны».....	675
	Последний штрих	
	Lojask: пример положительных экстерналий.....	678
29	Теория общественного выбора и экономические аспекты налогообложения _____	683
	Выявление предпочтений большинства с помощью голосования.....	683
	<i>Неэффективные результаты голосования / Парадокс голосования / Модель избирателя- центриста</i>	
	Несостоятельность государственного сектора...688	
	<i>Особые интересы и «погоня за рентой» / Явные выгоды и скрытые издержки / Ограниченный или «пакетный» выбор / Бюрократия и неэффективность / Несовершенные институты</i>	
	Распределение налогового бремени.....	692
	<i>Получаемые блага или платежеспособность / Прогрессивные, пропорциональные и регрессивные налоги</i>	
	Распределение налогового бремени и потеря эффективности.....	694
	<i>Эластичность налогового бремени и его распределение / Потеря эффективности из-за налогов / Распределение налогового бремени в США / Налоговая система в США</i>	

Последний штрих

Средства массовой информации о несостоятельности органов власти.....	701
---	-----

Часть IX Микроэкономические аспекты политики

30	Антитрестовское законодательство и регулирование _____	706
	Антитрестовские законы.....	706
	<i>Исторические корни / Закон Шермана от 1890 г. / Закон Клейтона от 1914 г. / Закон о Федеральной комиссии по торговле от 1914 г. / Закон Селлера – Кефовера от 1950 г.</i>	
	Антитрестовская политика: проблемы и влияния.....	709
	<i>Проблемы толкования / Аспекты правоприменения / Эффективность антитрестовских законов</i>	
	Рассмотрим следующую ситуацию...	
	О сомах и произведениях искусства (а также других самых обыкновенных вещах).....	713
	Отраслевое регулирование.....	714
	<i>Естественная монополия / Проблемы, возникающие при отраслевом регулировании / Теория регулирования с помощью легального картеля</i>	
	Дерегулирование.....	717
	Социальное регулирование.....	718
	<i>Отличительные черты / Оптимальный уровень социального регулирования / Два напоминания</i>	
	Последний штрих	
	Соединенные Штаты против корпорации Microsoft.....	722
31	Сельское хозяйство: экономические и политические аспекты _____	727
	Экономика сельского хозяйства.....	727
	<i>Краткосрочная проблема: нестабильность цен и доходов / Долгосрочная проблема: сокращающаяся отрасль / Доход фермерских домохозяйств</i>	
	Рассмотрим следующую ситуацию...	
	Рискованный бизнес.....	732
	Экономические аспекты сельскохозяйственной политики.....	735
	<i>Обоснование необходимости предоставления субсидий / Предыстория: концепция паритета / Экономические аспекты ценовой поддержки / Сокращение излишков</i>	

Критические высказывания и политика	739	33 Экономика здравоохранения _____	772
<i>Критические высказывания о концепции паритета / Критические высказывания о системе поддержки цен / Политические аспекты сельскохозяйственных программ</i>		Отрасль здравоохранения	772
Последний штрих		Двойная проблема: издержки и доступность	773
Сахарная программа: «сладкое дельце»	742	Высокие и продолжающие расти расходы на здравоохранение	773
Недавние реформы	744	<i>Статьи расходов на здравоохранение / Качество медицинского обслуживания: действительно ли население США здоровее остальных людей? / Экономическое значение растущих издержек / Слишком большие расходы?</i>	
<i>Закон о свободе фермерской деятельности от 1996 г. / Закон о фермерской деятельности от 2002 г.</i>		Ограниченный доступ.....	777
32 Неравенство в распределении дохода и бедность _____	749	Из-за чего расходы растут так быстро?	778
Неравенство в распределении дохода: несколько фактов	750	<i>Особенности рынка здравоохранения / Увеличивающийся спрос на услуги здравоохранения / Роль медицинского страхования / Роль факторов предложения в повышении цен на медицинские услуги / Относительная важность</i>	
<i>Распределение личного дохода по категориям / Распределение личного дохода по квантилям (пятым частям) / Кривая Лоренца и коэффициент Джини / Динамичность доходов: временной параметр / Последствия перераспределения доходов органами власти</i>		Рассмотрим следующую ситуацию...	
Причины неравенства доходов	752	Устарел ли стетоскоп или, может быть, он вызывает слишком сильные негативные ощущения у пациентов?.....	785
<i>Различия в способностях / Образование и обучение / Дискриминация / Предпочтения и риски / Неравное распределение богатства / Рыночная мощь / Удача, связи и несчастные случаи</i>		Реформа системы здравоохранения	785
Общие тенденции, связанные с неравенством доходов	755	<i>Достижение всеобщей доступности / Сдерживание затрат: смена стимулов / Последние законы и предложения в области здравоохранения</i>	
<i>Усиление неравенства по доходу после 1970 г. / Причины увеличения неравенства</i>		Последний штрих	
Равенство или эффективность	757	Обязательное медицинское страхование: участвовать, чтобы остаться	790
<i>Аргумент в пользу равенства: максимизация совокупной полезности / Аргументы в пользу неравенства: стимулы и эффективность / Компромисс между равенством доходов и эффективностью</i>		34 Институты и проблемы рынка труда: профсоюзы, дискриминация, иммиграция _____	795
Экономика бедности	759	Профсоюзное движение в Америке	795
<i>Определение бедности / Уровень бедности / Динамика изменения уровня бедности / Проблемы измерения</i>		<i>Экономический тред-юнионизм / Членство в профсоюзе / Спад профсоюзного движения</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию...		Заключение коллективных договоров.....	798
Как разрезать пиццу.....	759	<i>Трудовое соглашение / Процедура ведения переговоров</i>	
Система поддержки уровня дохода в США	763	Экономические аспекты деятельности профсоюзов	800
<i>Программы социального страхования / Программы государственной помощи</i>		<i>Преимущество в заработной плате у членов профсоюза / Эффективность и производительность</i>	
Система государственной помощи: цели и конфликты	765	Дискриминация на рынке труда.....	804
<i>Общие характеристики / Конфликт целей</i>		<i>Виды дискриминации / Издержки дискриминации</i>	
Реформирование системы государственной помощи	766	Экономический анализ дискриминации	806
Последний штрих		<i>Модель предпочтения дискриминации / Статистическая дискриминация / Профессиональная сегрегация: модель вытеснения</i>	
<i>Насколько богаты американские семьи и как распределено богатство страны</i>	768		

Современные способы противодействия дискриминации	811
<i>Противоречивость позитивных действий / Современное состояние дел</i>	
Иммиграция	814
<i>Количество иммигрантов / Экономические аспекты иммиграции / Усложнения и модификации / Две точки зрения на иммиграцию</i>	
Последний штрих Как можно добиться справедливости: на примере симфонического оркестра.....	816

Часть X

Международная экономика

35 Международная торговля _____ 824

Некоторые основные факты.....	824
Экономический фундамент торговли.....	825
Сравнительное преимущество: графический анализ.....	826
<i>Две изолированные страны / Специализация на основе сравнительного преимущества / Условия торговли / Выигрыш от торговли / Торговля в условиях роста издержек / Еще раз о свободной торговле</i>	
Анализ спроса и предложения экспорта и импорта.....	832
<i>Спрос и предложение в Соединенных Штатах / Спрос и предложение в Канаде / Равновесная мировая цена, экспорт и импорт</i>	
Торговые барьеры.....	836
<i>Экономическое влияние тарифов / Экономическое влияние квот / Чистые издержки в результате введения тарифов и квот</i>	
Доводы в пользу протекционизма: критический обзор.....	839
<i>Необходимость самообеспечения обороны / Диверсификация ради стабильности / Защита новых отраслей / Защита от демпинга / Увеличение занятости в стране / Барьер на пути дешевой иностранной рабочей силы / Помощь в профессиональной адаптации</i>	

Рассмотрим следующую ситуацию...

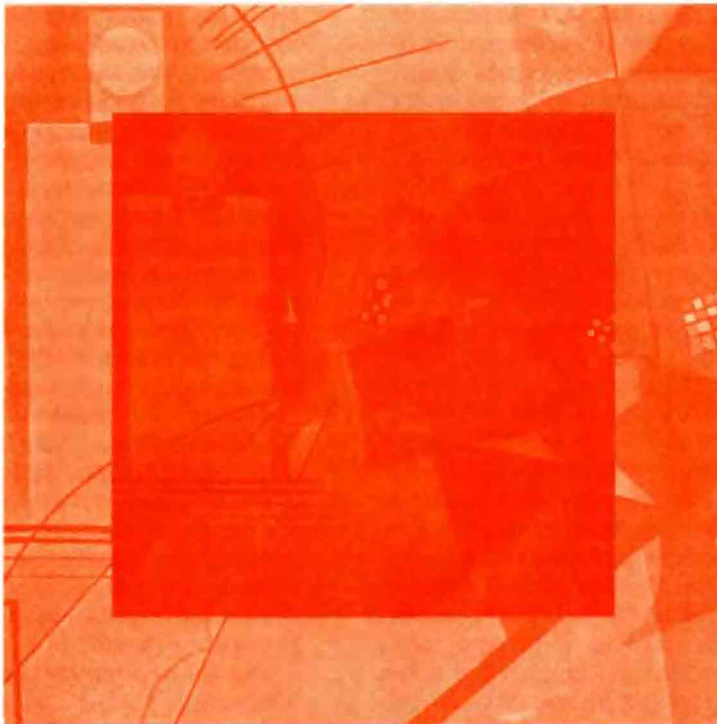
Не стреляйте так, чтобы пуля рикошетом не попала в вас.....	840
Офшоринг.....	843
Последний штрих Протесты против ВТО.....	844
Всемирная торговая организация.....	845

36 Обменные курсы валют, платежные балансы и торговые дефициты _____ 850

Финансирование международной торговли.....	850
<i>Экспортные операции США / Импортные операции США</i>	
Платежный баланс страны.....	852
<i>Счет текущих операций / Счет движения капиталов и финансов / Дефициты и излишки платежных балансов</i>	
Гибкие валютные курсы	855
<i>Обесценение и удорожание валюты / Детерминанты валютного курса / Гибкие валютные курсы и платежный баланс / Недостатки гибких обменных курсов</i>	
Рассмотрим следующую ситуацию... Индекс на основе биг-мака.....	858
Фиксированные валютные курсы.....	861
<i>Использование резервов / Торговая политика / Валютный контроль и рacionamento / Внутреннее макроэкономическое регулирование</i>	
Международные системы валютных курсов.....	863
<i>Золотой стандарт: фиксированные валютные курсы / Бреттон-Вудская система / Действующая система: управляемые колебания</i>	
Торговые дефициты США в последние годы.....	868
<i>Причины торгового дефицита / Последствия американского торгового дефицита</i>	
Последний штрих Спекуляция на валютных рынках.....	870
Глоссарий.....	876

Часть I

Введение в ЭКОНОМИКС И ЭКОНОМИКУ



- Глава 1
Ограничения, альтернативы и возможности выбора
- Глава 2
Рыночная система и кругооборот
- Глава 3
Спрос, предложение и рыночное равновесие
- Глава 4
Экономика США: частный и публичный секторы
- Глава 5
США в мировой экономике

ОБРАЩЕНИЕ К СТУДЕНТУ

Как в самой книге, так и во вспомогательных материалах к ней имеется множество учебных инструментов, предназначенных для того, чтобы помочь вам в изучении курса «Экономикс».

- **Интернетовские иконки** Даже при беглом просмотре книги вы обязательно обратите внимание, что на многих ее страницах в конце абзацев есть специальные значки. Эти иконки привлекают ваше внимание к дополнительному интернетовскому материалу на английском языке, который можно найти на веб-сайте www.mcconnell17.com. Первая иконка (📄) указывает на интерактивные графики. Выполняя предлагаемые небольшие упражнения, вы можете манипулировать с базовыми графиками, например, переместить заданную кривую в новое положение. Эти упражнения помогут вам более глубоко разобраться с основными вопросами конкретной главы. Вторая иконка (📄) относится к той части текста, где разбирается какая-то проблема или последовательно, шаг за шагом решается задача с числовыми данными. Она поможет вам решать аналогичные задачи при тестах и на экзамене. Третья иконка (📄) указывает на материал, относящийся к «Корням и происхождению идеи». В краткой истории, которая появится после этого, рассказывается, как возникла основная идея, анализируемая в данной главе, в том числе о человеке или группе лиц, которые первыми ее разработали.
- **Другие интернетовские вспомогательные материалы** На нашем интернетовском сайте (на английском языке) содержится множество других полезных материалов. Под заголовком «*Student Edition*» вы найдете тесты для самостоятельной проверки того, как вы усвоили очередную тему, звенья связи с соответствующими статьями в газетах и журналах, студенческий дискуссионный клуб и множество других полезных вещей. Те из вас, у кого хорошая математическая подготовка, могут обратить внимание на раздел веб-сайта, озаглавленный «*See the Math*» («Посмотри, как это можно выразить математически»). Там дано приблизительно 50 изложений базовых концепций, представленных в алгебраическом, а в некоторых случаях и в интегральном виде.
- **Приложения о графиках** Все студенты должны обязательно иметь базовые математические навыки и умения, так как без них им будет трудно осваивать материал книги. В частности, вы должны знать графический анализ и основные концепции вычислений. Поэтому в приложении к гл. 1 разбираются вопросы построения графиков, наклона кривых, линейных уравнений. Этот материал надо обязательно изучить.
- **Повторение** В каждой главе даются две-три вставки «Краткое повторение», а в конце каждой

главы — резюме. Этот предельно сжатый материал поможет вам выделить в главе самое главное и лучше подготовиться к экзаменам.

- **Термины и понятия, ключевые графики** Основные термины и понятия в материале главы при первом упоминании выделяются жирным шрифтом. В конце каждой главы они снова повторяются в виде общего списка. Особенно важные графики в этой книге обозначены как «Ключевые графики»; каждый из них сопровождается «Быстрым тестом». Возможно, преподаватель будет акцентировать ваше внимание не на всех этих графиках, однако мы рекомендуем вам уделить им достаточно времени. Это полезно и для сдачи экзамена, так как графики обязательно входят в список экзаменационных вопросов.
- **Вставки «Рассмотрим следующую ситуацию...» и «Последний штрих»** Во многие главы включены вставки «Рассмотрим следующую ситуацию...». В этих коротких дополнительных материалах приводятся аналогии, примеры и рассказы, помогающие студенту более глубоко понять и запомнить основные характеристики разбираемой экономической идеи или концепции. Каждая глава завершается вставкой «Последний штрих». Некоторые из них — это рассказ о прикладных аспектах экономических концепций, другие — короткие учебные примеры, где демонстрируется ситуация из реальной жизни. Хотя из-за нехватки времени некоторые из вас захотят эти вставки пропустить, мы не рекомендовали бы этого делать, хотя бы потому, что большая часть из них — просто интересный материал, а самое главное — они помогают лучше разобраться в сущности экономикс.
- **Вопросы и учебные задания** В конце каждой главы приводится достаточно обширный список вопросов и учебных заданий. Некоторые из вопросов помечены как ключевые, ответы на них вы можете найти в дополнительных материалах (в основной книге их нет) и на интернетовском веб-сайте (на английском языке). Кроме того, на интернетовском веб-сайте по каждой главе можно найти три теста с вариантами ответов, из которых вам надо выбрать правильный.

Наша основная цель — помочь вам разобраться с сущностью экономикс и научить применять теорию на практике. Ваши старания, наши усилия, опыт ваших преподавателей — все это поможет добиться поставленной цели: после изучения курса вы станете понимать множество экономических, социальных и политических проблем, которые в противном случае оставались бы для вас «темным лесом» и «нерешенными загадками».

Вы отправляетесь в дальний путь — изучать экономикс. Удачи вам. Мы уверены, что ваши усилия на этом пути не пропадут даром.

В этой главе вы узнаете:

- определение экономикс и основные особенности экономической перспективы;
- роль экономической теории в экономикс;
- различие между микроэкономикс и макроэкономикс;
- категории редких ресурсов и природу проблемы экономии;
- сущность анализа производственных возможностей, возрастающих альтернативных издержек и экономического роста.



Ограничения, альтернативы и возможности выбора

(В приложении к этой главе приводится материал, который поможет вам разобраться с графиками. Если надо быстро вспомнить этот математический инструмент, вам, может быть, лучше начать с изучения этого приложения.) Экономические запросы людей многочисленны и разнообразны. Как биологическим существам нам необходимо относительно немного: только воздух, вода, пища, одежда и жилье. Но в современном обществе нам требуются и многие другие товары и услуги, обеспечивающие комфорт или высокие стандарты жизни. Мы хотим потреблять чистую воду из бутылок, прохладительные напитки и фруктовые соки, а не просто воду из ручья. Нам нужны салаты, бургеры и пицца, а не просто ягоды с куста и орехи с дерева. Мы предпочитаем джинсы, костюмы и пальто, а не одежду, сплетенную из тростника. Мы хотим жить в своих домах или квартирах, а не в глиняных хижинах, и «это даже не половина» того, что нам надо. Еще нам требуются плееры *DVD*, услуги Интернета, образование, безопасность страны, сотовые телефоны, услуги здравоохранения и множество других вещей.

К счастью, общество имеет соответствующие для этого ресурсы: таланты руководителей и работников, инструменты и оборудование, землю и природные ископаемые. Эти ресурсы, применяемые в экономической системе (или просто экономикс), помогают нам производить товары и услуги, при помощи которых мы удовлетворяем многие наши экономические потребности. Однако реальность жизни такова, что наши экономические потребности намного превосходят производственные возможности имеющихся в нашем распоряжении ограниченных или редких ресурсов. Поэтому в полной мере удовлетворить экономические запросы общества невозможно. Эта неопровержимая правда влияет и на то определение **экономикс**, которым мы пользуемся в этой книге: общественная наука, занимающаяся эффективным использованием редких ресурсов с целью добиться максимального удовлетворения экономических запросов общества. 📖 **1.1 Origin of term «economics»**

Экономическая перспектива

Экономисты видят реальность в специфической перспективе. *Экономический подход*, или *экономическое мышление*, имеет несколько важных, тесно взаимосвязанных характеристик.

Ограниченность ресурсов и необходимость выбора

Из нашего определения экономикс легко понять, почему экономисты рассматривают мир с учетом ограниченности ресурсов. Поскольку человеческие

и материальные ресурсы являются редкими (конечными), то и производимые нами товары и услуги также ограничены. Эта ограниченность сужает наши возможности и диктует необходимость выбора. Поскольку мы «не можем иметь всего», то должны решать, что мы выбираем, а от чего нам придется отказаться.

В основе экономикс лежит важная идея: «бесплатных обедов не бывает». Конечно, вас могут угостить обедом, делая его «бесплатным» для вас, но кому-то все равно придется за него платить, в конечном итоге — обществу. Для приготовления этого обеда необходимо использовать землю, оборудование, труд фермеров, поваров и официантов, а также приложить управленческий талант. Однако эти ресурсы могли бы быть использованы и в другой производственной деятельности; этими ресурсами, а также другими товарами и услугами, которые могли бы быть с их помощью произведены, пожертвовали, чтобы предоставить вам «бесплатный» обед. Экономисты называют ресурсы, которыми пожертвовали таким образом, *альтернативными издержками*. Чтобы получить больше одного продукта, общество отказывается от получения следующего по предпочтительности варианта. Этот отказ выступает как *альтернативные издержки* сделанного им выбора.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Бесплатно, но для всех ли?


Кажется, нам повсюду предлагают что-то бесплатное. Поставщики расхваливают бесплатное программное обеспечение, продавцы демонстрируют бесплатные сотовые телефоны, банковские сотрудники приглашают бесплатно открыть новый чековый счет. Дантист готов подарить вам зубную щетку. В региональных центрах для туристов мы можем бесплатно взять брошюры о городе и карты.

Можно ли считать, что наличие такого большого числа бесплатных продуктов противоречит давнему утверждению экономистов, что «бесплатных обедов не бывает»? Конечно, нет! Для производства каждого из этих продуктов необходимы ресурсы, а так как эти ресурсы могут быть направлены на выпуск самых разных продуктов, общество, чтобы предоставить нам «бесплатные» товары и услуги, отказывается от чего-нибудь другого. Всякий раз, когда для выпуска продукции используются какие-то ресурсы, говорить о бесплатном обеде, конечно, не приходится.

Тогда почему же все эти товары и услуги предлагаются «даром»? Если ответить одним словом, это — маркетинг! Фирмы часто предлагают бесплатные продукты, стараясь побудить людей их попробовать, надеясь, что после этого они станут такие продукты покупать. Скажем, бесплатное программное обеспечение может, в конечном счете, заставить вас приобрести более совершенную его версию — на этот раз уже за деньги. В других случаях в бесплатных — для вас — брошюрах размещается реклама магазинов и ресторанов, а бесплатные — для вас — программы электронной почты заполнены многочисленными рекламными материалами. Во многих остальных случаях продукт предлагается бесплатно только при относительно крупной покупке. Скажем, чтобы получить бесплатную бутылочку прохладительного напитка, вам надо купить большую пиццу. Чтобы получить бесплатно сотовый телефон, вы должны подписаться на услуги провайдера сотовой телефонной связи на год.

Делаем вывод: для отдельных людей «бесплатные» товары и услуги на самом деле могут быть и бесплатными, и платными. Но для общества они никогда не бывают бесплатными.

Осознанное поведение

Экономикс исходит из предположения, что человеческое поведение построено на «рациональном эгоизме». Иными словами, люди, стараясь добиться повышения полезности, которая может проявляться в самых разных видах, скажем, как удовольствие, счастье или удовлетворение, принимают рациональные решения. Чтобы добиться максимального благосостояния, люди выделяют для этого свое время, усилия и деньги. Так как в ходе этого процесса они сопоставляют свои издержки и преимущества, которые получают в результате своих действий, их решения считаются «рациональными», «преднамеренными», но никак не «случайными».  1.2 Utility

Потребители целенаправленно решают, какие товары и услуги купить. Фирмы, занятые в бизнесе, продуманно решают, какие продукты производить и как им осуществлять это производство. Органы власти всесторонне рассматривают, какие общественные услуги они должны предоставлять населению и как их финансировать.

«Осознанное поведение» не предполагает, что люди и институты не могут совершать логических ошибок или что при принятии решений они действуют абсолютно правильно. Ошибки порой случаются. Из этого также не следует, что решения людей принимаются без эмоций или влияния окружающих. «Осознанное поведение» лишь означает, что люди

принимают решение, ориентируясь на какой-то желательный для себя результат.

Рациональный личный интерес – это вовсе не эгоизм. В экономике повышение заработной платы,

Рассмотрим следующую ситуацию...

Очереди в ресторанах быстрого обслуживания

С точки зрения экономики можно разбирать самые разные явления, в частности, анализировать поведение людей, которые заходят повсюду в рестораны быстрого обслуживания. Эти люди пришли сюда, если представить ситуацию в экономической перспективе, потому, что ожидают, что их предельные выгоды от покупки здесь еды перевесят предельные издержки или, по крайней мере, будут им равны. Когда потребитель входит в ресторан быстрого обслуживания, он направляется к самой короткой очереди, полагая, что в этом случае ему придется потратить на получение еды меньше времени, чем в других очередях. Все посетители действуют рационально, так как время для них – ресурс ограниченный, который можно потратить на что-либо еще помимо ожидания в очереди.

Если одна из очередей временно становится короче, чем другие, некоторые люди перемещаются в нее. Эти люди, очевидно, считают, что экономия времени за счет перехода в более короткую очередь превышает издержки, связанные с этим процессом. Перемещение из очереди в очередь обычно приводит к выравниванию всех очередей. Как только все очереди становятся одинаковой длины, никакого дальнейшего перехода из одной в другую не происходит.

Что делают посетители этого ресторана, если, скажем, неожиданно начинает работать новое окно раздачи? Им приходится принимать очередное решение. Если одна из очередей временно становится короче, чем другие, некоторые люди переместятся в нее. Эти люди, очевидно, считают, что экономия времени за счет перехода в более короткую очередь превышает издержки, связанные с переходом из одной очереди в другую. Принимая такое решение, посетители должны также оценить, насколько быстро они попадут к новому окну по сравнению с другими, кто тоже обдумывает такое решение. (Тот, кто в этой ситуации колеблется, проигрывает!)

Наконец, подходя к прилавку, посетители должны решить, что они закажут. Делая этот выбор, они опять сравнивают предельные издержки и предельные выгоды, пытаются получить за потраченные деньги наибольшее личное удовлетворение или максимально возможные в этой ситуации блага.

С точки зрения экономиста, то, что верно для посетителей ресторанов быстрого обслуживания, справедливо и для экономического поведения общества в целом. Столкнувшись с различными вариантами выбора, потребители, работники и фирмы при принятии решения сравнивают предельные издержки и предельные выгоды.

арендной платы, процента или прибыли одного человека обычно требует выявления и удовлетворения каких-то желаний другого! К тому же люди нередко готовы бескорыстно пойти на личные жертвы в отношении других. Они тратят свое время и деньги на благотворительность, поскольку это занятие вызывает у них положительные эмоции. Родители платят за обучение детей по той же причине. Все это примеры личных интересов, но говорить об эгоизме в данном случае не приходится, так как это помогает добиваться максимальных положительных результатов тем, кто получает такую помощь, и при этом они испытывают такие же положительные чувства, как при покупке товаров и услуг за свой счет. Поведение под влиянием личного интереса – это всего лишь поведение, направленное на увеличение собственного чувства удовлетворения, каким бы образом это ни происходило.


Маржинальный анализ: выгоды и издержки

Экономический подход к действительности в основном исходит из **маржинального анализа** – сопоставления *предельных* (или, как их еще называют, *маржинальных, прискотных*) *выгод* и *предельных издержек*. В данном случае слово «*marginal*» – «предельный» означает «добавочный», «дополнительный» или «изменение в...» Почти при любом выборе или решении существующее положение вещей – *status quo* – в той или иной степени меняется.

Следует ли вам продолжить учебу еще год? Стоит ли еще час готовиться к предстоящему экзамену? Включить ли в ваш заказ в ресторане быстрого питания жареный картофель? Точно так же поступает и бизнес: целесообразно ли компании сокращать или расширять штат работающих и, как следствие, – объем производства? Похожие задачи решают и органы власти. Следует ли правительству увеличивать финансирование программы обороны страны от ракетного нападения или, учитывая современную международную обстановку, расходы на нее, наоборот, можно урезать?

Каждый такой выбор связан с предельными выгодами и – из-за ограниченности ресурсов – с предельными издержками. Чтобы выбор был рациональным, необходимо эти две величины сравнивать. Допустим, вы с невестой отправились покупать ей обручальное кольцо. Купите ли вы кольцо с четвертью карата, с половиной, с тремя четвертями или с камнем еще большей величины? Вашими предельными издержками при покупке кольца с крупным бриллиантом будут дополнительные расходы, большие, чем при покупке более скромного кольца, т.е. вы заплатите дополнительно деньги, помимо оплаты кольца с небольшим камнем. А предельной выгодой

в этом случае (полезностью) будет большее удовольствие в течение всей вашей жизни от крупного камня. Если предельная выгода при такой покупке перевешивает предельные издержки, вам стоит выбрать кольцо с более крупным бриллиантом. Если же эти дополнительные выгоды не столь велики, как дополнительные расходы, целесообразно сделать более скромную покупку, даже если вы можете позволить себе купить более крупный камень.

В мире ограниченных ресурсов решение получить предельную выгоду, связанную с конкретным выбором, всегда влечет за собой предельные издержки, связанные с отказом от чего-то другого. Деньги, потраченные вами на кольцо, означают, что ни на что другое вы их истратить уже не сможете. Альтернативные издержки имеют место при принятии любого решения. (Ключевой вопрос 3.)  **1.3 Marginal analysis**

Теории, принципы и модели

Подобно физике и многим другим наукам, в том числе социальным, экономикс в своих исследованиях полагается на **научный метод**. Он включает несколько основных элементов:


- Наблюдение фактов (данные, получаемые из реального мира).
- Возможное объяснение в той или иной формулировке полученных фактов, их причин и следствий (выдвижение гипотезы).
- Тестирование предложенного объяснения при помощи сравнения результатов конкретных событий с результатами, предсказываемыми на основе гипотезы.
- Принятие, отказ или модификация гипотезы на основе проведенных сравнений.
- Последующее тестирование на фактах принятой гипотезы. Если положительные результаты накапливаются, гипотеза становится теорией. Очень хорошо проверенные и широко принятые теории называются экономическим законом или **экономическим принципом**. Объединение таких законов или принципов образует **модель**, т.е. упрощенное представление того, как какое-то явление работает, например рынок или отдельный сегмент экономики.

Экономисты разрабатывают модели поведения отдельных людей (потребителей, работников) и институтов (видов бизнеса, органов власти), участвующих в производстве товаров и услуг, их обмене и потреблении. Теории, принципы и модели – все это «сделанные преднамеренно упрощения». Сама по себе экономическая реальность и ее масштабы очень сложны и даже запутаны, и поэтому разобраться в ней в полной мере достаточно трудно. Создавая теории, прин-

ципы и модели, экономисты устраняют некоторые сложности и упрощают рассматриваемые картины.

Для анализа экономического поведения и понимания того, как действует экономика, очень полезны экономические принципы и модели. Они выступают как инструменты, при помощи которых можно выявить причины и следствия (или действия и результаты), действующие в экономической системе. Хорошие теории в целом объясняют происходящее и помогают прогнозировать будущее. Они подкрепляются фактами, показывающими, как на самом деле ведут себя отдельные люди и институты при производстве, обмене и потреблении товаров и услуг.

Есть ряд и других особенностей, о которых вам следует знать при рассмотрении экономических принципов.

- **Обобщения** Экономические принципы – это обобщенные концепции, относящиеся к экономическому поведению людей или к экономике как таковой. Экономические принципы отражают тенденции, демонстрируемые типичными или средними потребителями, работниками или фирмами. Например, экономисты утверждают, что потребители покупают больше конкретного продукта, когда цена на него падает. Экономисты при этом учитывают, что одни потребители могут увеличить свои покупки на одну величину, другие на другую, а третьи вообще не изменять объемов своих покупок. Однако этот принцип зависимости между ценой и количеством справедлив для типичного потребителя и для потребителей как группы.
- **Допущение «при прочих равных условиях»** При разработке своих теорий экономисты используют в построениях своих обобщений допущение *ceteris paribus*, т.е. **при прочих равных условиях**. Это означает, что все другие переменные, за исключением рассматриваемых в данный момент, остаются неизменными. Например, оценим соотношение цены и количества купленной пепси-колы. Для упрощения задачи также предположим, что из всех факторов, которые могут повлиять на количество купленной пепси-колы (например, цена пепси-колы, цена кока-колы, доходы и предпочтения потребителей), меняется только цена пепси-колы. Благодаря этому экономист сможет сосредоточиться на взаимосвязи «цена – объем покупок», и ему не нужно учитывать остальные переменные.
- **Графическое представление** Многие из приведенных в этой книге экономических моделей будут изображаться в графическом виде. Наиболее важные модели здесь названы *ключевыми графиками*. Мы настоятельно рекомендуем вам прочитать приложение к этой главе, где дается общий обзор графиков.  **1.4 Ceteris paribus**

Макроэкономикс и микроэкономикс

Экономисты разрабатывают экономические принципы и модели на двух уровнях.

Макроэкономикс

Макроэкономикс изучает либо экономику в целом, либо ее основные части или агрегированные составляющие, такие, как государственный сектор, домохозяйства или частный сектор. **Агрегированная составляющая** – это объединение специфических экономических единиц, которые рассматриваются так, как если бы они составляли одно целое. Поступая таким образом, мы можем объединить миллионы потребителей в США и рассматривать их как одну гигантскую единицу, называемую «потребители».

Применяя агрегированные составляющие, макроэкономикс стремится получить общую картину или начертить общую структурную схему экономики и связей между ее основными составляющими. Рассматривая различные экономические проблемы, макроэкономикс оперирует такими экономическими показателями, как совокупный (или общий) объем производства, общий уровень занятости, совокупный (или общий) доход, совокупные (или общие) расходы и общий уровень цен. На этом уровне единицы, входящие в состав агрегированной составляющей, по отдельности не рассматриваются или анализируются лишь отчасти.

Образно говоря, макроэкономикс занимается всем пляжем, а не отдельными песчинками, камушками или ракушками, из которых он состоит.

Микроэкономикс

Микроэкономикс – это часть экономикс, занимающаяся отдельными единицами, такими, как человек, домашнее хозяйство, фирма или отрасль. На этом уровне анализа экономист изучает характеристики отдельной экономической единицы или очень небольшой части экономики и делает это, можно сказать, под микроскопом. В микроэкономикс мы говорим об отдельно взятой отрасли, фирме или домохозяйстве. Мы измеряем цену конкретного продукта, число работников в отдельно взятой компании, доходы, прибыль конкретной фирмы или домохозяйства, расходы конкретной фирмы, государственного учреждения или семьи. Таким образом, если снова вернуться к прежней аналогии, микроэкономикс изучает «песчинки, гальку и ракушки», а не весь «берег» в целом.

Деление на макро- и микроэкономикс не означает, что экономикс так жестко поделена на части, что

каждую тему можно отнести либо только к макро-, либо только к микроэкономикс. На самом деле многие темы и подразделы экономикс уходят корнями в обе эти сферы. Например, несмотря на то, что безработица обычно является предметом изучения макроэкономикс (поскольку безработица имеет отношение к *агрегированным* расходам), экономисты признают, что решения, принимаемые *отдельными* работниками при поиске работы, а также то, как функционирует *конкретный* товарный рынок или рынок труда, являются важными факторами, влияющими на уровень безработицы. (**Ключевой вопрос 5.**)

Позитивная и нормативная экономикс

И макро-, и микроэкономикс оперируют фактами, теориями и методами (политикой). И та и другая содержит в себе элементы позитивной и нормативной экономикс. **Позитивная экономикс** имеет дело с фактами и причинно-следственными зависимостями. Она включает описания, разработку теорий, а затем их тестирование – проверку, т.е. относится к теоретической экономикс. Позитивная экономикс избегает ценностных суждений. Ее задача – сформулировать научные представления об экономическом поведении. Она имеет дело с фактическим состоянием экономики. Такая основанная на фактах оценка является исключительно важной для качественного анализа политики.

Нормативная экономикс, наоборот, предполагает ценностные оценки в отношении того, какой экономика должна быть или какими именно приемами следует воспользоваться, чтобы добиться заданной цели. Таким образом, нормативная экономикс анализирует желательность отдельных аспектов экономики. Она определяет методы, призванные реализовать выбранную экономическую политику.

Позитивная экономикс изучает то, *что есть*, тогда как нормативная экономикс выражает субъективное мнение о том, *что должно быть*. Приведем пример. Позитивным является утверждение: «Уровень безработицы во Франции выше, чем в Соединенных Штатах», а нормативным: «Для снижения уровня безработицы Франция должна реализовать соответствующую политику». Всегда, когда в предложении встречаются слова «должны» и «необходимо», существует большая вероятность, что перед вами нормативное утверждение.

Понятно, что большая часть разногласий между экономистами сводится к нормативным вопросам политики, содержащим в себе элементы ценностной оценки. Конечно, часто возникают разногласия и относительно того, какие модели или теории дают лучшее представление об экономикс или отдельных ее частях. Но в целом расхождений между экономистами по поводу базовых экономических принципов

не существует. Большинство противоречий в сфере экономики отражает существование разных мнений или оценочных суждений о том, каким должно быть общество.

Краткое повторение 1.1

- Экономикс изучает как отдельные люди, институты и общество в целом осуществляют выбор в условиях редкости ресурсов.
- В экономическом подходе особое место занимают идеи: а) об ограниченности ресурсов и необходимости выбора; б) о допущении рационального поведения людей; в) о сравнении предельных выгод и предельных издержек.
- При разработке теорий, законов и принципов экономисты пользуются научными методами. Экономические теории (законы, принципы или модели) представляют собой обобщения, касающиеся экономического поведения индивидуумов или институтов.
- Макроэкономикс изучает экономику в целом; микроэкономикс имеет дело с отдельными составляющими экономики.
- Позитивная экономикс занимается констатацией фактов («что есть»). Нормативная экономикс выносит оценочные суждения («что должно быть»).

Проблема экономии для отдельных людей

Тщательное изучение **проблемы экономии**, т.е. необходимости постоянно делать выбор, поскольку экономические желания превышают экономические возможности, поможет вам лучше понять экономические модели и различия между микроэкономическим и макроэкономическим видами анализа. Чтобы во всем этом разобраться, давайте сначала создадим микроэкономическую модель проблемы экономии, с которой сталкивается отдельный человек.

Ограниченный доход

У каждого из нас, включая самых богатых людей, общий доход является ограниченным. Даже Дональд Трамп должен решать, как он будет тратить свои деньги! А у большинства из нас возможностей намного меньше, чем у этого бизнесмена. Наш доход поступает к нам в самых разных формах: как заработная плата, как процентные начисления, как арендные платежи и как барыш; мы также можем получать деньги по различным программам органов власти или как помощь от других членов семьи. Как показано во вставке «Международный ракурс 1.1», средний доход американца в 2004 г. составлял 41 400 долл. В самых бедных странах он был ниже 500 долл.

Безграничные потребности

Хорошо ли это или плохо, но у большинства людей желания практически неограниченны. Мы хотели бы получить самые разные товары и услуги, полезные для нас. Перечень наших потребностей включает поразительно широкий спектр продуктов, начиная от самых необходимых – *предметов первой необходимости* (еда, жилье, одежда) – до *предметов роскоши* (духи, яхты, спортивные автомобили). Некоторые потребности (основные продукты питания, одежда и жилье) по своему происхождению являются биологическими, другие (например, некоторые виды еды, одежды и жилья) – социальными, т.е. возникли как результат общения людей друг с другом и формирования привычек.

Со временем, когда появляются новые продукты, экономические желания людей обычно меняются и усиливаются. Только недавно люди хотели иметь плееры MP3, интернетовские услуги, цифровые фотоаппараты и телефоны с фотокамерами, поскольку всего несколько десятилетий назад этих продуктов просто не было. Надо учесть и то, что удовлетворение одних желаний может вызвать другие: известно, что приобретение автомобилей *Ford Focus* или *Honda Civic* затем вызывает у людей желание приобрести *Lexus* или *Mercedes*.

Как и материальные продукты, наши потребности также удовлетворяют услуги. Спектр услуг очень широк – ремонт автомобиля, удаление воспалившегося аппендикса, консультация юриста и бухгалтеря, услуги парикмахера и множество других. Более того, мы покупаем много товаров, например автомобили и стиральные машины, именно ради тех услуг, которые они нам предоставляют. Поэтому разница между товарами и услугами зачастую оказывается гораздо меньшей, чем это представляется на первый взгляд.

Для большинства людей желание получить товары и услуги в полной мере удовлетворить нельзя. Вполне вероятно, Билл Гейтс может обладать всем, чем он захочет. Его огромные пожертвования на благотворительность позволяют предположить, что Гейтс хочет добиться более высокого уровня здравоохранения, и чтобы эта услуга распространялась и на бедных во всем мире. Наши желания получить какой-то конкретный товар или услугу могут быть удовлетворены; в течение короткого периода времени мы, несомненно, можем иметь достаточно зубной пасты или хлеба. Одной операции по удалению аппендикса нам будет вполне достаточно. Однако этого нельзя, по-видимому, сказать обо всех товарах и услугах, которые мы хотели бы получить.

Поскольку у нас ограниченный доход (чаще всего обеспечиваемый нашей работой), но при этом наши желания, скорее всего, в полной мере не на-

сыщаемы. в наших личных интересах экономить, т.е. выбирать только те товары и услуги, которые обеспечивают для нас максимальную полезность.

Бюджетная линия

Мы можем лучше разобраться в проблеме экономики, с которой сталкиваются потребители, если представим ее графически в виде **бюджетной линии** (или, если говорить технически, в виде *бюджетного ограничения*). Это таблица или кривая, показывающая разные комбинации двух продуктов, которые потребитель может приобрести при конкретном денежном доходе. Хотя мы здесь говорим о двух продуктах, этот анализ в обобщенном виде можно использовать применительно к полному ассортименту товаров и услуг, доступных отдельному потребителю.

Чтобы понять сущность бюджетной линии, предположим, на свой день рождения вы получили подарочный сертификат на покупку в магазине *Barnes & Noble* (или *Borders*). Срок действия этого сертификата на 120 долл. вскоре заканчивается. Вы идете с этим сертификатом в магазин и решаете ограничить свою покупку только двумя товарами: дисками *DVD* и книгами в мягкой обложке. Диски стоят по 20 долл. каждый, книги — по 10 долл. Возможности ваших покупок в табличном виде показаны на рис. 1.1.

При одном предельном варианте вы можете истратить свой «доход», равный 120 долл., на 6 дисков по 20 долл. за каждый и ничего не оставить на покупку книг. Можно выбрать другой вариант — отказаться от двух дисков и за счет этого оставить 40 долл., и тогда вы можете купить 4 диска по 20 долл. за каждый и 4 книги по 10 долл. за каждую. Можете выбрать и другой предельный вариант и купить, скажем, 12 книг по 10 долл. за каждую, истратив весь свой подарочный сертификат только на книги.

График, приведенный на рис. 1.1, показывает бюджетную линию. Обратите внимание, что этот график не ограничивается целыми цифрами дисков и книг, как это имеет место в таблице. Каждая точка на графике отражает возможную комбинацию дисков и книг, в том числе и дробные величины. Наклон бюджетной линии, представленной графически, показывает соотношение цены книг (P_b) и цены дисков (P_{dvd}). Если говорить точно, в данном случае этот наклон равен $P_b / P_{dvd} = -10 \text{ долл.} / 20 \text{ долл.} = -1/2$, или $-0,5$. Другими словами, вам надо отказаться от одного диска (число которых показано на вертикальной оси), чтобы купить две книги (их количество откладывается по горизонтальной оси). Это соотношение дает наклон, равный $-1/2$, или $-0,5$.

Бюджетная линия помогает объяснить ряд других идей.

Достижимые и недостижимые комбинации

Все комбинации дисков и книг, лежащие на бюджетной линии или внутри ее, при денежном доходе



Международный ракурс 1.1

Средний доход в ряде стран

Средний доход (общий доход в стране / общая численность населения) и, как следствие, типичные бюджетные ограничения для отдельного человека в разных странах могут различаться очень значительно.

Доход на человека в 2004 г.
(в долларах США
с учетом обменных курсов)

Страна	Доход на человека в 2004 г. (в долларах США с учетом обменных курсов)
Швейцария	48 230
США	41 400
Япония	37 180
Франция	30 090
Южная Корея	13 980
Мексика	6770
Бразилия	3090
Китай	1290
Пакистан	600
Нигерия	390
Руанда	220
Либерия	110

Источник: World Bank, www.worldbank.org

в 120 долл. являются для вас *достижимыми*. Вы можете позволить себе покупку, например, 3 дисков за 20 долл. за каждую и 6 книг по 10 долл. за каждую. Очевидно, вы можете выбрать другой вариант — купить 2 диска и 5 книг, если хотите, и использовать подарочный сертификат не в полном объеме, но для получения от него максимальной полезности надо израсходовать сертификат полностью, на все 120 долл.

И наоборот, любые комбинации, лежащие за пределами бюджетной линии, являются *недостижимыми*. Ограничение в 120 долл. не позволяет вам купить, скажем, 5 дисков по 20 долл. и 5 книг по 10 долл. Это понятно, так как расходы в данном случае составляют 150 долл., что, разумеется, превышает ограничение в 120 долл. На рис. 1.1 достижимые комбинации находятся на бюджетной линии и ниже ее, а недостижимые лежат выше бюджетной линии.

Бюджетная линия: комбинации дисков DVD и книг в мягкой обложке (в целочисленных показателях), доступные покупателю с доходом в 120 долл.

Число дисков DVD (по цене 20 долл. за каждую)	Число книг в мягкой обложке (по цене 10 долл. за каждую)	Общие расходы, долл.
6	0	(120 = 120 + 0)
5	2	(120 = 100 + 20)
4	4	(120 = 80 + 40)
3	6	(120 = 60 + 60)
2	8	(120 = 40 + 80)
1	10	(120 = 20 + 100)
0	12	(120 = 0 + 120)

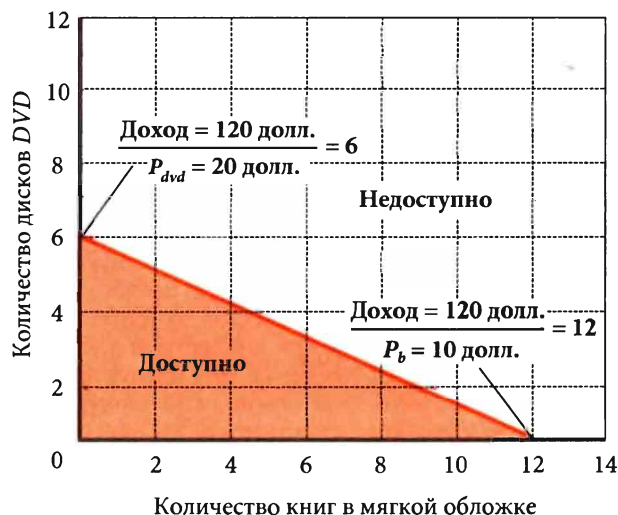


Рис. 1.1

Бюджетная линия потребителя. Бюджетная линия (или бюджетное ограничение) показывает все комбинации любых двух продуктов, которые могут быть приобретены потребителем при данных ценах на продукты и данной величине его дохода.

Компромиссы и альтернативные издержки

Бюджетная линия на рис. 1.1 иллюстрирует концепцию компромиссов, возникающую из-за ограниченного дохода. Чтобы приобрести больше дисков, вы должны отказаться от определенного количества книг. Например, для получения первого диска вы отказываетесь от двух книг. Поэтому альтернативные издержки первого диска — две книги. Чтобы получить второй диск, вы должны пойти на альтернативные издержки, которые также составляют две книги. Бюджетные ограничения в виде прямой линии с ее постоянным наклоном показывают, что в данном случае альтернативные издержки являются постоянными. Другими словами, в этом примере альтернативные издержки каждого дополнительного диска при покупке все большего числа дисков остаются теми же самыми (равными двум книгам). Альтернативные издержки одной дополнительной книги при покупке большего числа книг здесь также не меняются ($1/2$ DVD). **1.5 Opportunity costs**

Выбор Относительный доход заставляет людей выбирать, что им покупать и от чего отказаться при удовлетворении своих запросов. Вы выберете комбинацию дисков и книг в бумажной обложке, которая, как вы думаете, является для вас лучшей. Другими словами, вы оцениваете ваши предельные выгоды и предельные затраты (в данном случае выраженные в виде цены продукта), чтобы сделать выбор и в максимальной степени удовлетворить свои запросы. Люди, получив такой же подарочный сертификат на 120 долл., несомненно, сделают свои выборы.

Изменение дохода

Положение бюджетной линии на графике меняется в зависимости от денежного дохода. Повышение этого дохода смещает бюджетную линию вправо, снижение — влево. Для проверки этого заново пересчитайте таблицу, приведенную на рис. 1.1, при условиях, что стоимость сертификата (доход) равна: (а) 240 долл. и (б) 60 долл., и нанесите новые бюджетные линии, соответствующие этим суммам, на график. Разумеется, все люди хотят получать более высокий доход, так как это сдвигает их бюджетную линию вверх и позволяет им покупать больше товаров и услуг. Но даже при большем доходе люди все равно должны искать компромиссы, делать выборы и учитывать альтернативные издержки. **(Ключевой вопрос 7.) 1.1 Budget lines**

Краткое повторение 1.2

- Поскольку желания превосходят доход, люди должны решать проблему экономии: им надо определиться с тем, что купить и от чего отказаться.
- Бюджетная линия (бюджетное ограничение) показывает различные комбинации двух товаров, которые потребитель может купить при конкретном денежном доходе.
- Бюджетное ограничение в виде прямой линии предполагает постоянные альтернативные издержки, связанные с приобретением большего количества одного из двух товаров.

Проблема экономии общества

В условиях редкости общество также должно выбирать. Другими словами, общество также сталкивается с проблемой экономии. Следует ли ему выделять больше своих ограниченных ресурсов на систему уголовного судопроизводства (полиция, суды и тюрьмы) или на образование (учителя, книги и школы)? Если оно решит выделять больше ресурсов на оба эти направления, от каких других товаров и услуг оно должно отказаться или сократить их? Здравоохранение? Разработки в области энергетики?

Редкие ресурсы

Общество обладает ограниченными или редкими экономическими ресурсами, т.е. природными, человеческими и произведенными ресурсами, которые используются при производстве товаров и услуг. К ним относится весь набор фабричных и заводских зданий и сельскохозяйственных построек, а также все оборудование, инструменты и станки, применяемые для производства промышленных товаров и сельскохозяйственных продуктов, все транспортные и коммуникационные составляющие, все виды труда и все участки земли и минеральные ресурсы.

Категории ресурсов

Экономисты подразделяют экономические ресурсы на четыре основные категории.

Земля Экономист вкладывает в понятие земля гораздо более широкий смысл, чем большинство людей. Понятие «земля» охватывает все естественные ресурсы – все «дары природы», применяемые в производственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы.

Труд Понятие ресурса труд – это широкий термин, который экономист употребляет для обозначения всех физических и умственных способностей людей, применяемых в производстве товаров и услуг. Поэтому в это общее понятие входят работы, выполняемые лесорубом, продавцом, машинистом, учителем, профессиональным футболистом и физиком-ядерщиком.

Капитал Для экономистов понятие капитал (*капитальные товары*) охватывает все произведенные средства производства, т.е. все виды инструментов, машины, оборудование, фабрично-заводские и складские здания и сооружения, транспортные средства и распределительную сеть, используемые в производстве товаров и предоставлении услуг и в доставке их конечному потребителю. Процесс производства и накопления этих средств производства называют инвестированием.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Разве Гейтс, Уинфри и Родригес сделали плохой выбор?

Альтернативные издержки учитываются в решениях, касающихся не только покупок. Посмотрите различные виды выбора, которые люди делают в связи со своим образованием. Выпускники колледжей за свою жизнь обычно зарабатывают на 50% больше людей, которые ограничились получением лишь школьного образования. Для многих способных людей совет «иди в колледж, оставайся в колледже и получи степень» на самом деле оказывается очень разумным.

Однако соучредитель Microsoft Билл Гейтс (*Bill Gates*) и ведущая ток-шоу Опра Уинфри* (*Oprah Winfrey*) бросили учебу в колледже, а звезда бейсбола Алекс Родригес (*Alex Rodriguez*), Эй-Род, как его еще звали, вообще никогда туда не поступал. О чем только они думали? В отличие от большинства студентов альтернативные издержки обучения в колледже Билла Гейтса были очень большими. Уже в те годы он четко представлял, какой будет его компания, и поэтому, начав работать как можно раньше со своей Microsoft, он смог добиться большого успеха на поприще бизнеса. Аналогично Уинфри удалось получить работу в местной телевизионной новостной передаче, когда она была еще девушкой, что, в конце концов, позволило ей в возрасте 32 лет создать *Шоу Опри Уинфри*, одну из ведущих телевизионных передач в стране. Возможно, если бы в те годы, когда ей было около 20, она решила получить степень бакалавра, это помешало бы ей успешно пройти ряд этапов, благодаря которым она смогла создать свое знаменитое ток-шоу. Родригес всегда знал, что спортивная карьера профессиональных атлетов коротка. Поэтому поступление в колледж сразу после средней школы привело бы к тому, что самое успешное время, когда доходы наиболее высоки, было бы сокращено на четыре года.

Таким образом, Гейтс, Уинфри и Родригес понимали, какими являются их альтернативные издержки, и поэтому сделали хороший выбор. Размер альтернативных издержек в значительной степени влияет на выбираемое решение.

* Уинфри, когда ей было за 30, снова пошла учиться и получила степень бакалавра в *Tennessee State University*.

Капитальные товары отличаются от потребительских тем, что последние удовлетворяют желания людей непосредственно, в то время как капитальные – косвенно, когда участвуют в производстве потребительских товаров. Обратите внимание, что термин «капитал» используется экономистами не только в отношении денег, но и инструментов, станков и другого оборудования, применяемого для производства.

Поскольку сами по себе деньги ничего не производят, экономисты не считают их экономическим ресурсом. Деньги (или денежный капитал, или финансовый капитал) — это лишь средство для закупки капитальных товаров.

Предпринимательская способность Наконец, существует особый человеческий ресурс, который мы называем **предпринимательской способностью**. Предприниматель выполняет несколько функций:

- Берет на себя инициативу по соединению отдельных ресурсов — земли, капитала и труда — в единый процесс производства товара или услуги. Исполняя роль своего рода свечи зажигания и катализатора, предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе разнородные ресурсы для осуществления процесса, который обещает оказаться прибыльным делом.
- Выполняет трудную задачу принятия основных решений по ведению бизнеса, определяющих общее направление деятельности коммерческого предприятия.
- Является новатором, т.е. тем лицом, кто вводит в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или новые формы организации бизнеса.
- Является человеком, идущим на риск. В капиталистической системе предпринимателю прибыль не гарантирована. Вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться как заманчивые прибыли, так и убытки. Предприниматель рискует не только своим временем и деловой репутацией, но и вложенными средствами — своими, компаньонов или акционеров.

Поскольку данные виды ресурсов — земля, труд, капитал и предпринимательская способность — должны соединиться, чтобы *произвести* товары и услуги, мы называем эти ресурсы **факторами производства**, или просто исходными составляющими.

Модель производственных возможностей

Общество использует свои редкие ресурсы для производства товаров и услуг. Альтернативы и варианты выбора, с которыми оно сталкивается, лучше можно понять, используя макроэкономическую модель производственных возможностей. Чтобы не усложнять рассмотрение, давайте первоначально сделаем ряд допущений:

- **Полная занятость** В экономике используются все доступные ей ресурсы.
- **Постоянное количество ресурсов** Количество и качество факторов производства является фиксированным.

- **Неизменная технология** Состояние технологии (методов, используемых для производства продукции) одно и то же.
- **Два продукта** Экономика производит только два продукта — пиццу и промышленных роботов. Пицца символизирует **потребительские товары**, т.е. те товары, которые *непосредственно* удовлетворяют наши потребности. Промышленные роботы символизируют **товары производственного назначения** (инвестиционные товары), т.е. продукты, которые удовлетворяют наши потребности *косвенно*, обеспечивая более эффективное производство потребительских товаров.

Таблица производственных возможностей

Рассмотреть различные комбинации двух продуктов и соответствующий им набор ресурсов (с учетом полного их использования и эффективного производства) позволяет таблица производственных возможностей. В табл. 1.1 приведены данные о такой простой гипотетической экономике, где производятся различные комбинации только двух продуктов — роботов и пиццы. Избрав вариант *A*, эта экономика направила бы все свои ресурсы на производство роботов (капитальных товаров); при варианте *B* все наличные ресурсы были бы выделены на производство пиццы (потребительских товаров). Оба эти варианта представляют собой явно нереалистичные крайности, и поэтому всякая экономика обычно находит приемлемый для себя баланс распределения общего объема производства инвестиционных и потребительских товаров, выбирая тот или иной промежуточный вариант, например *B*, *C* или *D*. Как видно из табл. 1.1, по мере продвижения от варианта *A* к варианту *E* мы увеличиваем производство пиццы, перемещая туда ресурсы, изъятые из производства роботов.

Поскольку потребительские товары удовлетворяют наши потребности непосредственно, любое продвижение в направлении варианта *E* представляется нам заманчивым. Двигаясь в направлении производства большего количества пиццы, общество все полнее удовлетворяет свои текущие потребности. Однако такая политика дорого обходится, так как производство роботов сокращается. Подобное переключение ресурсов со временем нанесет удар по самому обществу, поскольку запас его средств производства (инвестиционных товаров) сокращается или, по крайней мере, перестает увеличиваться обычным темпом, из-за чего потенциал будущего производства снижается. Другими словами, продвигаясь от варианта *A* к варианту *E*, общество фактически делает выбор в пользу политики «больше сейчас» за счет политики «намного больше потом».

Таблица 1.1**Возможности производства пиццы и промышленных роботов**

Тип продукта	Производственные альтернативы				
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>
Пицца, сотни тыс.	0	1	2	3	4
Роботы, тыс.	10	9	7	4	0

Напротив, двигаясь от варианта *E* к варианту *A*, общество выбирает политику ограничения текущего потребления. Такое частичное жертвование текущим потреблением высвобождает ресурсы, которые могут быть использованы для увеличения производства средств производства. Нарращивая таким путем запас своего капитала, общество может рассчитывать на больший объем производства, а поэтому и на большее потребление в будущем. Движение к варианту *A* означает для общества выбор: «больше потом» или «меньше сейчас».

Вывод: в любой момент времени в экономике полного использования ресурсов и эффективного производства, чтобы получить больше одного продукта, надо жертвовать частью производства другого. Тот факт, что экономические ресурсы ограничены, не позволяет такой экономике одновременно увеличивать выпуск обоих продуктов. Общество должно выбирать из альтернативных вариантов. Такой вещи, как бесплатная пицца или бесплатный промышленный робот, не существует.

Кривая производственных возможностей

Данные, представленные в таблице производственных возможностей, графически показаны в виде кривой производственных возможностей. Такая кривая отражает разные комбинации товаров и услуг, которые общество может производить в экономике с полной занятостью, предполагая фиксированное количество доступных ресурсов и использование одной и той же технологии. Мы (произвольно) выбрали продукцию экономики в виде капитальных товаров (здесь их представляют промышленные роботы), показанную на вертикальной оси, и продукцию потребительских товаров (здесь это пицца) – на горизонтальной, как это показано на рис. 1.2 (Ключевой график). ■ **1.1 Production possibilities curve**

Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет некий максимальный объем производства двух продуктов. Таким образом, эта кривая фактически отражает некое «ограничение», показывая предел достижимого объема выпуска. Чтобы реализовать различные комбинации производства

пиццы и роботов, представленные точками на кривой производственных возможностей, общество должно достичь одновременно полного использования ресурсов и эффективности производства. Точки внутри (левее и ниже) кривой также достижимы, но менее желательны, чем точки на кривой, так как отражают ситуацию, когда экономика может дать и больше роботов, и больше пиццы, если будут достигнуты и полное использование ресурсов, и эффективность производства. В точках, расположенных за пределами кривой производственных возможностей (выше и справа от нее), как, например, в точке *W*, объем производства оказался бы больше, чем в любой точке на кривой; но такие точки при данном количестве ресурсов и данной технологии производства недостижимы.

Закон возрастающих альтернативных издержек

На рис. 1.2 хорошо видно, что увеличение числа пицц означает снижение числа промышленных роботов. Число единиц промышленных роботов, от которых надо отказаться, чтобы получить единицу пиццы, является альтернативными издержками этой единицы пиццы

Переходя от варианта *A* к варианту *B* в табл. 1.1, мы обнаруживаем, что издержки производства одной дополнительной единицы пиццы на одну единицу меньше издержек производства еще одной единицы роботов. Однако, если мы продолжаем придерживаться концепции сравнения издержек при переходе к дополнительным производственным возможностям – от *B* к *C*, от *C* к *D*, от *D* к *E*, то проявляется важный экономический принцип: альтернативные издержки каждой дополнительной единицы пиццы становятся больше альтернативных издержек производства предыдущей единицы этого продукта. Так, при перемещении от варианта *A* к варианту *B* для получения одной дополнительной единицы пиццы приносится в жертву одна единица роботов, но при перемещении от варианта *B* к варианту *C* для получения одной дополнительной единицы пиццы приходится пожертвовать уже двумя единицами роботов; далее, для производства еще одной единицы пиццы – тремя единицами роботов и, наконец, еще одной единицы пиццы – четырьмя единицами роботов. И наоборот, при движении от варианта *E* к варианту *A* для каждого из четырех последовательных перемещений издержки производства дополнительной единицы роботов равны соответственно $1/4$, $1/3$, $1/2$ и одна единица пиццы.

Разбираемый здесь пример можно обобщить в виде закона возрастающих альтернативных издержек: чем больше производится продукта, тем выше будут альтернативные издержки.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

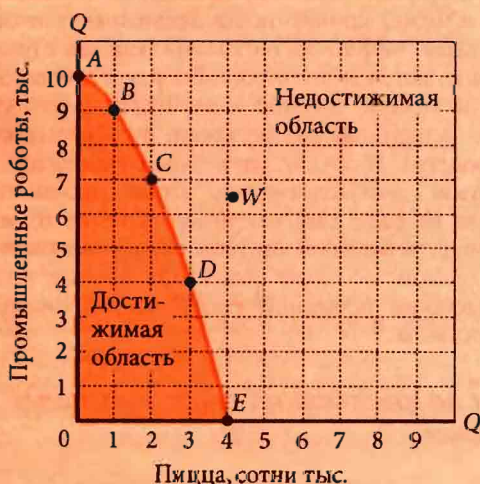


Рис. 1.2

Кривая производственных возможностей. Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет некий максимальный объем производства любых двух продуктов, которые могут быть произведены, если ресурсы, выделенные на них, будут использованы полностью и эффективно. Если не отходить от этой кривой, больше роботов означает меньше пиццы, и наоборот. Ограниченность ресурсов и стабильность технологии делают любую комбинацию роботов и пицц, лежащую за пределами рассматриваемой здесь кривой, недостижимой (например, точку *W*). Любые точки, лежащие внутри этой кривой, достижимы, но в этом случае полного использования ресурсов и производительной эффективности не достигается.

Быстрый тест 1.2


- Кривая производственных возможностей *ABCDE* выпуклая, поскольку:
 - предельная полезность пиццы снижается по мере роста ее потребления;
 - по мере перемещения от точки *E* к точке *A* кривая становится более «крутой»;
 - кривая демонстрирует действие закона повышения альтернативных издержек;
 - ресурсы являются ограниченными.
- Предельные альтернативные издержки второй единицы пиццы равны:
 - двум единицам роботов;
 - трем единицам роботов;
 - семи единицам роботов;
 - девяти единицам роботов.
- Совокупные альтернативные издержки семи единиц роботов равны:
 - одной единице пиццы;
 - двум единицам пиццы;
 - трем единицам пиццы;
 - четырем единицам пиццы.
- Все точки этой кривой производственных возможностей отражают:
 - эффективность распределения;
 - неполное использование ресурсов;
 - недостижимые уровни производства;
 - производственную эффективность.

Ответы: 1в, 2а, 3б, 4г

Форма кривой В графическом изображении закон возрастающих альтернативных издержек находит отражение в форме кривой производственных возможностей. Эта кривая имеет *выпуклую* форму относительно начала координат. Из рис. 1.2 хорошо видно, что по мере продвижения экономики от варианта *A* к варианту *E* приходится отказываться от производства все большего числа роботов (соответственно 1, 2, 3 и 4) для обеспечения производства одного и того же количества пиццы (соответственно 1, 1, 1 и 1). При движении от варианта *A* к варианту *E* наклон кривой производственных возможностей становится все круче.

Экономическое обоснование Экономическое обоснование закона возрастающих альтернативных издержек строится на том, что экономические ресурсы не в полной мере подходят для альтернативных вариантов их применения. Многие ресурсы лучше применять для производства одних товаров, чем для производства других. Так, пахотную землю целесообразно использовать для выращивания сельскохозяйственных продуктов, из которых можно приготовить пиццу, в то время как земля, богатая природными ресурсами, лучше всего подходит для добычи тех ископаемых, из которых потом будет изготовлен робот. Но если мы расширяем производство пиццы,

то вынуждены вовлекать в него все больше и больше таких ресурсов, которые все меньше и меньше подходят для подобного производства.

При переходе от варианта *A* к варианту *B* мы в первое время имеем возможность выбирать такие ресурсы, производительность которых в производстве пиццы выше по сравнению с их производительностью в изготовлении роботов. Но по мере того как мы продвигаемся от варианта *B* к варианту *C*, от варианта *C* к варианту *D* и т.д., тех ресурсов, которые лучше всего подходят для производства пиццы, становится все меньше и меньше. Чтобы получить больше пиццы, требуется использовать и те ресурсы, производительность которых выше в производстве роботов, чем в производстве пиццы. Очевидно, что таких ресурсов для производства каждой дополнительной единицы пиццы требуется все больше и больше, а следовательно, необходимо изымать все большее количество ресурсов из производства роботов. Это отсутствие совершенной эластичности, или взаимозаменяемости, ресурсов и является причиной возрастания альтернативных издержек. (Ключевой вопрос 10.)  1.2 Production possibilities

Оптимальное распределение

Из всех возможных комбинаций пиццы и промышленных роботов, показанных на кривой на рис. 1.2, какая является оптимальной (лучшей)? Другими словами, какое конкретно количество ресурсов в нашем примере должно быть выделено на пиццу и какое — на промышленных роботов, чтобы добиться максимального удовлетворения наших запросов?

Как известно, экономические решения принимаются на основе сравнения предельных выгод (*marginal benefit, MB*) и предельных издержек (*marginal cost, MC*). Любая экономическая деятельность должна наращиваться до тех пор, пока предельные выгоды превышают предельные издержки и, наоборот, снижаться, если предельные издержки превышают предельные выгоды. Оптимальной считается деятельность, при которой $MB = MC$. Обществу необходимо давать такие оценки по всем решениям, связанным с производством.

Рассмотрим производство пиццы. Мы уже знаем из закона возрастающих альтернативных издержек, что с увеличением числа выпущенных единиц пиццы предельные издержки дополнительных единиц пиццы растут. Мы также знаем, что от дополнительных единиц пиццы мы получаем дополнительную, или предельную, выгоду. Хотя экономические желания в целом являются ненасыщаемыми, мы исходим из допущения, что последующие получаемые единицы конкретного продукта приносят обществу меньшую предельную выгоду, чем предыдущие, и мы считаем, что это обоснованно.

Оптимальное количество производимой пиццы показано точкой *e* на пересечении кривых *MB* и *MC*; на рис. 1.3 это 200 тыс. ед. Почему это количество является оптимальным? Если бы было произведено только 100 тыс. ед. пиццы, предельная выгода от дополнительной единицы (точка *a*) превысила бы предельные издержки (точка *b*). Если перевести это в денежные показатели, *MB* равно 15 долл., в то время как *MC* только 5 долл. Когда общество получает что-то, стоящее 15 долл., за предельные издержки, равные 5 долл., оно оказывается в более выгодном положении. На рис. 1.3 чистый выигрыш продолжится до тех пор, пока производство пиццы не достигнет 200 ед.

И наоборот, производство 300 тыс. ед. пиццы является избыточным. Здесь *MC* добавленной единицы равно 15 долл. (точка *c*), а *MB* — только 5 долл. (точка *d*). Из этого следует, что 1 ед. пиццы приносит обществу пользу на 5 долл., но стоит ему 15 долл. Такое предложение для общества явно невыгодно!

Таким образом, ресурсы будут выделены на любой продукт эффективно в том случае, когда предельные выгоды и предельные издержки его производства равны ($MB = MC$). Предположим, что, применяя этот же анализ к промышленным роботам, мы определим, что оптимальный объем производства роботов ($MB = MC$) равен 7 тыс. ед. Это означает, что вариант *C* (200 тыс. ед. пицц и 7 тыс. ед. промышлен-

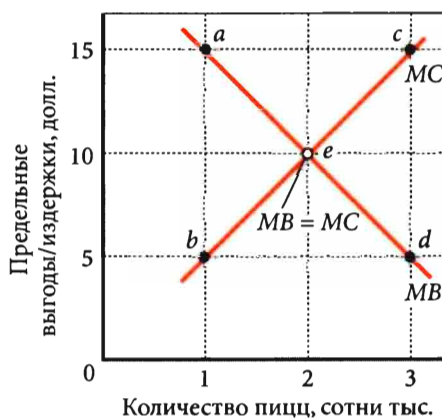


Рис. 1.3

Оптимальный объем производства: $MB = MC$. Чтобы добиться оптимального объема производства, требуется увеличить выпуск производимой продукции до уровня, при котором предельные выгоды (*MB*) сравниваются с предельными издержками (*MC*). После достижения этого равенства не следует выделять больше ни одной единицы ресурса. В разбираемом здесь примере эффективное распределение наступает при производстве 200 тыс. пицц.

ных роботов) на кривой производственных возможностей на рис. 1.2 для этой экономики будет оптимальным. (Ключевой вопрос 11.)

Рассмотрим следующую ситуацию...

Экономика войны

Анализ производственных возможностей помогает и при оценке затрат и выгод ведения масштабной войны с терроризмом, включая военные действия в Афганистане и Ираке. По оценкам на октябрь 2005 г., общие затраты этого рода, в том числе на восстановление нарушенной экономики, составили 350 млрд долл.

Если разделить все производство США либо на «военные товары», либо на «гражданские», их можно отложить на осях диаграммы производственных возможностей, как это сделано на рис. 1.2. Альтернативные издержки использования дополнительных ресурсов для военных товаров – это отказ от части гражданских товаров. В экономике с полной занятостью большее количество военных товаров достигается за счет альтернативных издержек в виде меньшего числа гражданских товаров: здравоохранения, образования, контроля загрязнения окружающей среды, персональных компьютеров и т.д. Затраты на ведение войны и оборону обеспечиваются за счет отказа от других товаров. Выгоды от этого бывают самыми разными и многочисленными и, помимо прочего, включают недопущение в будущем гибели американцев, их активов, снижения их доходов и ухудшения благосостояния.

Общество должно оценить предельные выгоды (МВ) и предельные издержки (МС) дополнительных военных товаров, чтобы определить их оптимальное количество, т.е. решить, какую точку выбрать на кривой производственных возможностей в координатах «военные товары» и «гражданские товары». Хотя оценки предельных выгод и предельных издержек являются приблизительными, для предварительного выбора можно воспользоваться моделью $МВ = МС$. Оптимальное распределение ресурсов требует, чтобы общество расширяло производство военных товаров до тех пор, пока не будет достигнуто равенство $МВ = МС$.

События 11 сентября 2001 г. и возможные будущие угрозы, которые они продемонстрировали, повысили, по мнению американцев, предельные выгоды военных товаров. Если обозначить горизонтальную ось на рис. 1.3 «военные товары» и сместить кривую МВ вправо, вы увидите, что оптимальное количество военных товаров возрастет. Из-за озабоченности, вызванной событиями 11 сентября, США стали выделять больше своих ресурсов на оборону. Однако анализ $МВ = МС$ также напоминает нам, что мы можем тратить на оборону не только слишком мало, но и слишком много. Поэтому США не должны расширять производство военных товаров так, чтобы выйти за точку, в которой МВ равняется МС. Если они это сделают, это приведет к ненужным жертвам общества, так как оно потеряет больше ценности от гражданских товаров, чем получит от военных.

Краткое повторение 1.3

- Экономисты подразделяют экономические ресурсы на несколько категорий: земля, труд, капитал и предпринимательская способность.
- Кривая производственных возможностей иллюстрирует несколько концепций: а) редкость ресурсов, что вытекает из области недостижимых комбинаций продукции, лежащих за пределами (выше) кривой производственных возможностей; б) выбор разных вариантов продукции отражается в разнообразии достижимых комбинаций, лежащих на этой кривой; в) альтернативные издержки показаны в виде кривой, наклоненной вниз; г) закон возрастающих альтернативных издержек проявляется в виде выпуклой вверх формы кривой.
- Для определения лучшего, или оптимального, ассортимента продукции, лежащего на кривой производственных возможностей, необходимо сравнение предельных выгод и предельных издержек.

Неполное использование ресурсов, экономический рост и будущее

В разгар Великой депрессии 1930-х гг. четверть всех рабочих США были безработными, а треть всех производственных мощностей в стране простаивала. С тех пор США пережили несколько подобных спадов, хотя и не таких острых; самый последний из них – в 2001 г. В тот год общее производство упало на половину процентного пункта, а безработица повысилась примерно на 2 млн человек.

Почти все нации в своей истории из-за спадов в деятельности бизнеса, наступающих в тот или иной период времени, испытывали масштабную безработицу и имели незанятые производственные мощности. Например, в 1995 г. через экономический спад и рост безработицы прошли ряд стран, в том числе Аргентина, Япония, Мексика, Германия и Южная Корея.

Как эти события реальной жизни связаны с моделью производственных возможностей? Наш анализ и выводы изменяются, если мы снимем допущение, что все имеющиеся ресурсы заняты в полной мере. Пять альтернативных вариантов из табл. 1.1 представляют ряд максимальных объемов производства, т.е. показывают, какие комбинации числа роботов и пиццы могут быть произведены, когда экономика функционирует на полную мощность. При неполном использовании ресурсов или неэффективности производства экономика производила бы продукции меньше, чем при каждом варианте, представленном в этой таблице.

Графически ситуация неполной занятости ресурсов или неэффективности производства может быть представлена точкой *внутри* зоны, отделенной первоначальной кривой производственных возможностей (воспроизведенной на рис. 1.4). Например, такой точкой является точка *U*. В отношении нее мы видим, что экономика не достигает максимальных комбинаций производства пиццы и роботов, представленных всеми точками, лежащими *на* кривой производственных возможностей. Стрелки на рис. 1.4 указывают на три возможных пути возврата к полному использованию ресурсов и достижению эффективности производства. Мы видим, что переход к полному использованию ресурсов и эффективному производству позволяет увеличить производство одного или обоих продуктов.

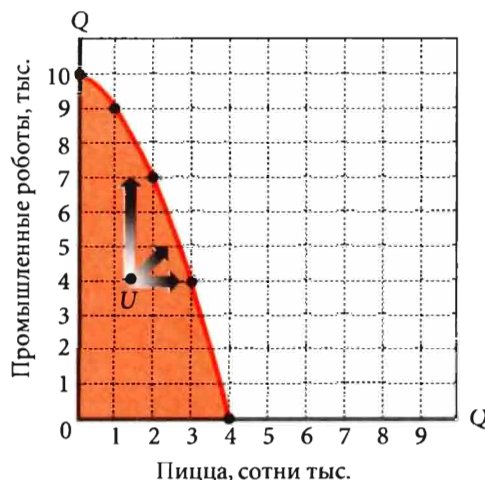


Рис. 1.4

Неполное использование ресурсов и кривая производственных возможностей. Любая точка, лежащая внутри кривой производственных возможностей, например *U*, свидетельствует о неполном использовании ресурсов или неспособности добиться производственной эффективности. Как показывает направление стрелок, добившись полной занятости ресурсов, экономика может выйти на уровень, в полной мере соответствующий кривой производственных возможностей. Это означает производство большего объема одного или обоих продуктов по сравнению с вариантом, представленным точкой *U*.

Растущая экономика

Если мы снимаем допущение, что количество и качество ресурсов и технологии остаются неизменными, кривая производственных возможностей смещается, т.е. потенциальный совокупный объем производства в экономике меняется.

Увеличивающееся предложение ресурсов

Хотя в каждый момент времени совокупные ресурсы являются неизменными как по количеству, так и по качеству, со временем эти параметры меняются. Скажем, с течением времени рост населения страны приводит к увеличению предложения труда и предпринимательской способности. К тому же обычно со временем качество труда повышается. Исторически объем накопленного капитала в США увеличивался весьма высокими, хотя и неустойчивыми темпами. Несмотря на то что мы истощаем некоторые из наших энергетических и минеральных ресурсов, открываются все новые их источники. Так, осушение болот и реализация ирригационных программ расширяют площади пахотных земель.

Итогом результатом такого возрастающего предложения факторов производства становится способность общества одновременно увеличить объемы производства и роботов, и пиццы. Из-за этого через 20 лет показатели производственных возможностей, приведенные в табл. 1.1, могут устареть и уступить место новым, которые представлены в таблице на рис. 1.5. Рост предложения ресурсов приводит к росту объема потенциального производства одного или обоих продуктов в каждом варианте. В итоге происходит экономический рост, характеризующийся тем, что потенциальный объем выпуска продукции увеличивается. Поэтому, когда повышается количество или качество ресурсов, кривая производственных возможностей смещается вправо, как это показано на рис. 1.5, и кривая переходит в положение *A'B'C'D'E'*. Этот вид изменения отражает рост

экономической мощности, при ее использовании приводящий к экономическому росту, т.е. увеличению общего объема продукции.

Технический прогресс Технический прогресс влечет за собой появление новых и лучшего качества товаров, а также совершенствование способов производства этих товаров. Пока будем считать, что технический прогресс приводит лишь к совершенствованию средств производства — созданию более эффективных машин и оборудования. Технический прогресс изменяет наше предыдущее обсуждение проблемы экономии. Повышая эффективность производства, технический прогресс позволяет обществу производить больше товаров при прежнем количестве ресурсов. Другими словами, как и увеличение количества ресурсов, технический прогресс позволяет производить больше роботов и одновременно больше пиццы.

Примером совершенствований в реальном мире можно назвать недавнее появление новых технологий в компьютерной, коммуникационной и биотех-

Тип продукта	Производственные альтернативы				
	A'	B'	C'	D'	E'
Пицца, сотни тыс.	0	2	4	6	8
Роботы, тыс.	14	12	9	5	0

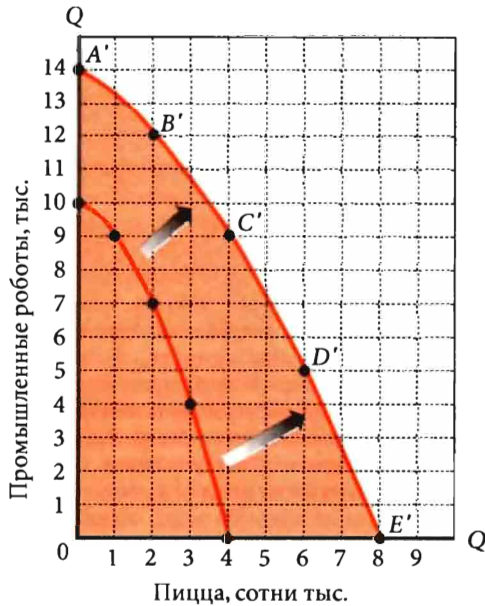


Рис. 1.5

Экономический рост и кривая производственных возможностей. Увеличение предложения ресурсов, улучшение качества ресурсов и технический прогресс, характеризующие растущую экономику, смещают кривую производственных возможностей вверх и вправо, благодаря чему в ней теперь можно производить больше продукции обоих типов.

нологической отраслях. Совершенствование технологий привело к снижению цен на компьютеры и резко повысило скорость их работы. Более совершенное программное обеспечение в значительной степени повысило повседневную пользу компьютеров. Сотовые телефоны и Интернет улучшили коммуникационные возможности, повысили объем производства и эффективность рынков. Прорывы в биотехнологиях привели к важным сельскохозяйственным и медицинским открытиям. В целом польза от новых технологий настолько велика, что она может оказать более сильное влияние на экономический рост США (вызвать более сильное смещение вправо кривой производственных возможностей страны), чем обычно.

Вывод: экономический рост является результатом действия нескольких факторов, в том числе следующих: 1) увеличение предложения ресурсов; 2) повышение качества ресурсов; 3) технический прогресс. Последствием роста является и экономика полной занятости, обеспечивающая более высокий объем производства потребительских и производственных товаров. При статичной, не наращиваемой экономике для получения большего количества одного товара надо жертвовать другим, а в динамичной, растущей экономике мы можем увеличивать объемы производства обоих товаров. (**Ключевой вопрос 13.**)

Нынешние альтернативы и будущие возможности

Нынешний выбор точки на кривой производственных возможностей экономики служит основной детерминантой будущего положения этой кривой. Обозначим на двух осях координат кривой производственных возможностей «товары для настоящего» и «товары для будущего», как это показано на рис. 1.6. К «товарам для будущего» мы относим средства производства, научные исследования и образование, профилактическую медицину, которые увеличивают количество и совершенствуют качество материальных ресурсов, расширяют объем технологической информации и повышают качество людских ресурсов. Как мы уже видели, «товары для будущего», например промышленные роботы, являются составными элементами экономического роста. Под «товарами для настоящего» мы подразумеваем чисто потребительские товары — пиццу, одежду, развлечения.

Предположим, существуют две гипотетические страны — Президентвилль и Фьючервилль, которые первоначально идентичны во всем, кроме одного: власти Президентвиля сделали ставку на производство товаров в настоящее время, а не в будущем. Этот выбор на рис. 1.6а показывает точка P, которая расположена довольно низко на кривой и находится справа, что свидетельствует о высокой приоритетности товаров, нужных населению сегодня. Это достигается за счет снижения товаров для будущего. Наоборот, власти Фьючервиля сейчас выбирают вариант, ориентированный на рост товаров в будущем, и добиваются этого за счет снижения числа нынешних продуктов, что на рис. 1.6б показано точкой F. **1.2 Present choice and future possibilities**

Теперь при прочих равных условиях можно ожидать, что кривая будущих производственных возможностей Фьючервиля будет лежать намного дальше вправо, чем кривая Президентвиля. За счет нынешнего выбора продукции, более ориентированного на технологические новинки и увеличение количества и качества ресурсов, Фьючервилль добьется более сильного экономического роста, чем Президентвилль. Если

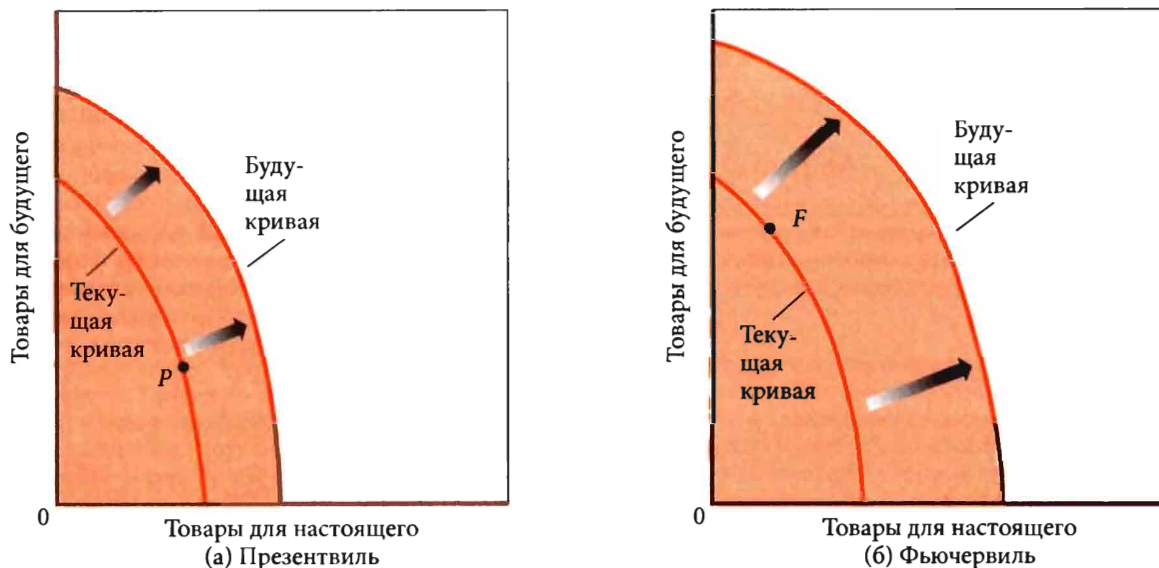


Рис. 1.6

Сегодняшний выбор и будущее расположение на кривой производственных возможностей. Выбор в пользу «сегодняшних товаров», который предпочла страна Презентвилль (а), приведет лишь к умеренному смещению кривой в будущем. И наоборот, выбор сегодня в пользу «товаров для будущего», как это сделала страна Фьючервилль (б), будет иметь следствием гораздо большее смещение кривой вправо.

выразить это через объем производственных товаров, Фьючервилль выбирает более значительное наращивание своей «национальной фабрики», выделяя больше своих нынешних ресурсов на промышленные товары, чем Презентвилль. Результатом такого варианта для Фьючервила будут большие производственные возможности и экономический рост. Альтернативные издержки этого варианта – меньший объем потребительских товаров для жителей Фьючервила в настоящее время.

Можем ли мы сказать, что вариант Фьючервила обязательно лучше, чем Презентвила? Нет, к такому выводу прийти нельзя. Разные ассортименты продукции лишь отражают разные предпочтения и приоритеты этих двух стран. Но каждая страна впоследствии почувствует экономические последствия своего выбора. (Ключевой вопрос 14.)

Количественная оценка: международная торговля

Из анализа производственных возможностей следует, что отдельная страна ограничена конкретными объемами производства, определяемыми ее произ-

водственными возможностями. Но когда мы вводим в условия анализа международную специализацию и торговлю, этот вывод необходимо модифицировать.

Как вы увидите в следующих главах, с помощью международной специализации производства и торговли страны могут частично обходить ограничения, задаваемые положением их кривых производственных возможностей. Международная специализация означает направление внутренних ресурсов на производство такого продукта, который данная страна может производить с наибольшей эффективностью. Международная торговля позволяет обменивать такие товары на другие продукты, произведенные за рубежом. Специализация и торговля дают стране возможность получить больше желаемых товаров и услуг за счет меньшего сокращения производства других своих продуктов. Вместо того чтобы жертвовать тремя роботами, чтобы получить третью единицу пиццы, как показано в табл. 1.1, можно просто продать в обмен на эту пиццу только два робота. Специализация и торговля дают такой эффект, как будто у страны появилось больше ресурсов лучшего

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Ловушки для обыденного сознания

Зачастую нам бывает трудно объективно и непредвзято рассматривать экономические вопросы, поскольку они в значительной степени затрагивают нас всех.

Приведем примеры ряда наиболее часто встречающихся ловушек, которых следует избегать, чтобы успешно применять экономический подход.

Заблуждения Большинство людей привносит в экономикс множество личных заблуждений и предвзятых представлений. Например, можно полагать, что компании получают избыточную прибыль, или считать, что давать деньги в долг всегда лучше, чем брать. Можно утверждать, что государственный сектор, конечно же, всегда менее эффективен, чем частный, или что больше государственного регулирования всегда лучше, чем меньше. Подобные предубеждения порой способны затуманить самую светлую голову и помешать объективному анализу. Те, кто только начинает изучать экономикс, должны быть готовы отбросить ошибочные и предвзятые представления, которые просто не подтверждаются фактами.

Нечеткая терминология Экономическая терминология, широко применяемая газетами и популярными журналами, иногда носит чрезмерно эмоциональный характер. Автор или выступающий может иметь свои причины для пропагандирования или, наоборот, развенчания каких-либо идей. В таких ситуациях высокие прибыли могут быть названы «неприличными», низкий уровень заработной платы – «эксплуататорским», а работа о собственных интересах – «жадностью». Государственные служащие могут быть названы «безмозглы-

ми бюрократами», а те, кто поддерживает высокий уровень государственного регулирования, – «социалистами». Чтобы уметь беспристрастно рассматривать экономические вопросы, необходимо научиться отвергать такую терминологию или относиться к ней критически.

Ошибка перенесения свойств частного на общее Другой ловушкой в экономических рассуждениях является допущение, согласно которому «то, что верно для индивидуума или части группы, обязательно верно и для группы в целом». В логике это называется ошибкой переноса свойств частного на общее, т.е. в данном случае исходная посылка изначально является неправильной. Истинность конкретного обобщения в отношении индивидуума или части группы не обязательно означает также его истинность и в отношении группы в целом. Вы можете понять это, если на футбольном матче встанете с места. В этом случае вам будет лучше видно происходящее на поле, так как никто не загораживает обзор. Но если все зрители сделают то же самое – встанут, то никто, в том числе и вы, не сможет лучше увидеть игру, чем в ситуации, когда все сидят на своих местах.

Можно привести и экономический пример того же рода. Отдельный фермер, которому удалось собрать богатый урожай, должен благодаря этому получить доход выше обычного. Но данное утверждение не может быть применимо ко всем фермерам как к группе. Высокий или небывалый урожай, собранный одним фермером, не окажет сильного влияния на цену (не приведет к ее снижению), так как каждый фермер производит лишь очень незначительную часть общего урожая.

качества или страна смогла открыть новый технологический метод производства; все это повышает количество производственных и потребительских товаров, доступных для общества. Нарастание национальных производственных возможностей и усиление международной торговли – это два разных пути, при помощи которых можно добиться увеличения объема продукции.

Краткое повторение 1.4

- Неполное использование ресурсов и неспособность добиться эффективности производства вынуждают экономику действовать в режиме, соответствующем

точке, лежащей внутри кривой производственных возможностей.

- Причинами экономического роста, который отображается на графике смещением кривой производственных возможностей вправо и вверх, могут быть увеличение количества ресурсов, улучшение их качества и технический прогресс.
- Выбор одного из вариантов производства продукции, особенно инвестиционных и потребительских товаров, осуществляемый экономикой в настоящий момент, позволяет определить будущее положение кривой производственных возможностей.
- Международная специализация и торговля позволяют стране получить больше продуктов, чем у нее могло бы быть при ее кривой производственных возможностей.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Но если говорить обо всех фермерах как группе, если общий объем урожая у них увеличится, цена на их продукцию на рынке понизится. Таким образом, если все фермеры соберут необычайно высокий урожай, общий объем сельскохозяйственной продукции увеличится, что приведет к снижению цен на урожай. Более того, если снижение цен окажется существенным, общий доход всех фермерских хозяйств может даже снизиться.

Логическая ошибка типа *post hoc* Необходимо соблюдать осторожность, прежде чем сделать следующее заключение: «Поскольку событие А предшествует событию В, то А является причиной В». Этот вид ошибочного суждения известен в виде латинского изречения «*post hoc, ergo propter hoc*», что означает «после этого, следовательно, по причине этого». Допустим, руководство профессиональной футбольной команды принимает на работу нового тренера, и результаты команды улучшаются. Стал ли причиной новый тренер? Вероятно. Но, возможно, истинной причиной послужило присутствие более опытных игроков или менее напряженный график последних игр. Петух кричит перед рассветом, но это совсем не значит, что именно крик петуха вызвал восход солнца!

Экономический пример: многие люди считают, что к Великой депрессии 1930-х гг. привел крах фондового рынка в 1929 г. Однако этот крах не является причиной Великой депрессии. Те же самые серьезные слабые места в экономике, которые вызвали этот крах, привели и к Великой депрессии. Депрессия случилась бы, даже если бы предшествующего краха на фондовом рынке не было.

Корреляция, но не каузальность Не следует путать корреляцию, или взаимосвязь, с каузальностью. Корреляция между двумя событиями или двумя комплек-

тами данных указывает на то, что они взаимосвязаны и что эта взаимосвязь носит систематический и взаимозависимый характер. Например, мы можем заметить, что при увеличении переменной X переменная Y тоже возрастает. Но эта корреляция еще не означает, что между двумя анализируемыми параметрами имеется причинно-следственная связь и что именно увеличение переменной X является причиной увеличения переменной Y. Эта взаимосвязь может быть абсолютно случайной или находиться в зависимости от какого-то другого фактора (Z), который не был учтен при анализе.

Приведем пример такого рода из области экономики: экономисты выявили положительную корреляцию между образованием и доходом. Обычно люди с более высоким уровнем образования получают более высокие доходы, чем люди с более низким уровнем образования. Здравый смысл заставляет полагать, что здесь уровень образования является причиной, а более высокие доходы – следствием. Более высокий уровень образования, как можно предположить, свидетельствует, что работники обладают более обширными знаниями и добиваются более высокой производительности. Поэтому такие работники получают более высокую заработную плату.

Может быть, эту зависимость можно объяснить как-то по-другому? Связаны ли образование и доход какой-то корреляционной зависимостью, поскольку характеристики, требующиеся для успеха в образовании – способности и мотивация – те же самые, которые нужны для того, чтобы стать умелым и хорошо оплачиваемым работником? Если да, то люди с такими свойствами, вполне вероятно, получают и более высокое образование, и более высокий доход. Однако более высокое образование не является единственной причиной более высокого дохода.

РЕЗЮМЕ

1. Экономикс — это общественная наука, изучающая, как отдельные люди, институты и общество в целом осуществляют оптимальный выбор в условиях редкости.
2. Экономический подход включает три элемента: ограниченность ресурсов и необходимость выбора; рациональное поведение; маржинальный анализ. При его использовании предполагается, что индивидуумы и институты принимают рациональные решения на основе сравнения предельных издержек и предельных выгод.
3. Экономисты применяют научные методы, при помощи которых они разрабатывают гипотезы о причинно-следственных зависимостях и проверяют их, после чего создают теории, законы и принципы. Часто эти отдельные составляющие объединяются в модели.
4. Макроэкономикс рассматривает экономику в целом или ее отдельные важнейшие составляющие. Микроэкономикс занимается изучением специфических экономических единиц или институтов.

5. Позитивная экономикс имеет дело с фактами, нормативная экономикс – с ценностными суждениями.
6. Люди должны решить проблему экономии. Поскольку их желания превышают доходы, им надо определить, что следует купить, а от чего придется отказаться. Общество в целом также сталкивается с этой проблемой. Общественные потребности превышают доступные ресурсы, требующиеся для их удовлетворения. Поэтому общество должно решить, что ему производить, а от чего отказаться.
7. Графически, бюджетная линия (или бюджетное ограничение) отражает проблему экономии, возникающую у отдельных людей. Эта линия показывает разные комбинации двух продуктов, которые потребитель может купить при конкретном денежном доходе с учетом цен этих двух продуктов.
8. Экономические ресурсы можно классифицировать как материальные ресурсы – сырье и капитал – и как человеческие ресурсы – труд и предпринимательская способность. Экономические ресурсы также известны как факторы производства или выпуска.
9. Экономисты иллюстрируют проблему экономии, с которой сталкивается общество, используя для этого анализ производственных возможностей. Таблицы и кривые производственных возможностей показывают разные комбинации товаров и услуг, которые можно производить в экономике с полной занятостью, предполагая при этом, что количество и качество ресурсов, а также применяемая технология остаются неизменными.
10. Если в экономике с полной занятостью ресурсов, и поэтому действующей на уровне кривой производственных возможностей, надо увеличить производство товаров и услуг одного вида, для этого придется ограничить производство других товаров и услуг. Выигрыш, получаемый за счет одного вида товара или услуги, всегда сопровождается альтернативными издержками в виде утраты части других товаров или услуг.
11. Поскольку ресурсы не являются в равной степени пригодными для всех возможных вариантов их использования, перевод ресурсов из одного производства в другое повышает альтернативные издержки. Производство дополнительных единиц одной продукции требует отказа от большего числа другого продукта.
12. Оптимальная точка на кривой производственных возможностей показывает наиболее желательное сочетание и определяется в виде увеличения производства каждого товара, которое происходит до тех пор, пока предельные выгоды от дополнительной единицы этого товара (MB) не сравняются с предельными издержками на его производство (MC).
13. С течением времени технологический прогресс, рост количества и качества ресурсов позволяют экономике производить все виды товаров и услуг в возрастающих объемах, а это означает экономический рост. Выбор обществом структуры производства – потребительских товаров и продуктов производственного назначения – на данный момент определяет и будущее положение кривой его производственных возможностей и тем самым его экономический рост.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономикс (*economics*)

Экономический подход (*economic perspective*)

Альтернативные издержки (*opportunity costs*)

Полезность (*utility*)

Маржинальный анализ (*marginal analysis*)

Научный метод (*scientific method*)

Экономический принцип (*economic principle*)

Допущение «при прочих равных условиях» («*other-things-equal*» assumption)

Макроэкономикс (*macroeconomics*)

Агрегированная составляющая (*aggregate*)

Микроэкономикс (*microeconomics*)

Позитивная экономикс (*positive economics*)

Нормативная экономикс (*normative economics*)

Проблема экономии (*economizing problem*)

Бюджетная линия (*budget line*)

Экономические ресурсы (*economic resources*)

Земля (*land*)

Труд (*labor*)

Капитал (*capital*)

Инвестирование (*investment*)

Предпринимательская способность (*entrepreneurial ability*)

Факторы производства (*factors of production*)

Потребительские товары (*consumer goods*)

Товары производственного назначения (*capital goods*)

Кривая производственных возможностей (*production possibilities curve*)

Закон возрастающих альтернативных издержек (*law of increasing opportunity costs*)

Экономический рост (*economic growth*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Что такое альтернативные издержки? Как эта концепция связана с определением сущности экономикс? Какое решение приведет к самым большим альтернативным издержкам: выделение для наземной парковки квартала площади в центре Нью-Йорка или такой же площади на окраине города? Поясните свой ответ.
2. Что понимается под термином «полезность»; покажите, как этот термин связан с экономической перспективой рассмотрения явлений?
3. **Ключевой вопрос** Приведите три примера недавно принятых вами решений, при которых вы, хотя бы в неявном виде, сопоставляли предельные выгоды с предельными издержками.
4. Каковы основные элементы научного метода и как этот метод связан с экономическими принципами и законами?
5. **Ключевой вопрос** Укажите, относится ли каждое из следующих утверждений к области микроэкономикс или макроэкономикс:
 - а. Уровень безработицы в Соединенных Штатах в январе 2005 г. составлял 5,2%.
 - б. Американская фирма, занимающаяся разработкой программного обеспечения, в прошлом месяце уволила 15 служащих и стала выполнять получаемые заказы в Индии.
 - в. Неожиданные заморозки в центральной Флориде привели к снижению урожая цитрусовых и вызвали рост цен на апельсины.
 - г. Объем продукции США, скорректированный с учетом инфляции в 2005 г., вырос на 3,5%.
 - д. На прошлой неделе банк *Wells Fargo* снизил свои процентные ставки по кредитам для бизнеса на половину процентного пункта.
 - е. Индекс потребительских цен в 2005 г. вырос на 3,4%.
6. Сформулируйте: а) позитивное экономическое утверждение — любое, на свой выбор, а затем б) нормативное экономическое утверждение, относящееся к предыдущему утверждению.
7. **Ключевой вопрос** Предположим, вы выиграли 15 долл. в лото в местном магазине *7-Eleven* и решили истратить весь свой выигрыш на шоколадные батончики и пакетики с орешками. Цена батончика — 0,75 долл., а пакетика с орешками — 1,50 долл.
 - а. Постройте таблицу, показывающую различные достижимые комбинации этих двух продуктов.
 - б. Нанесите данные из вашей таблицы и постройте графическую бюджетную линию. Каков наклон этой бюджетной линии? Каковы альтернативные издержки еще одного батончика? Еще одного пакетика с орешками? Возрастают ли эти альтернативные издержки, снижаются или остаются неизменными при каждой дополнительной единице покупаемого продукта?
8. Что такое экономические ресурсы? На какие категории экономисты их делят? Почему ресурсы также называют факторами производства? Почему их еще называют исходными составляющими?
9. Почему в экономикс деньги не считаются капитальным ресурсом? Почему предпринимательская способность считается отдельной категорией экономического ресурса, отличной от труда? Каковы основные функции предпринимателя?
10. **Ключевой вопрос** Ниже представлена таблица производственных возможностей выпуска потребительских (автомобили) и производственных (погрузчики) товаров:

Вид продукции	Альтернативные варианты выпуска продукции				
	A	B	C	D	E
Автомобили	0	2	4	6	8
Погрузчики	30	27	21	12	0

 - а. Представьте данные графически. На каких конкретных допущениях основана эта кривая производственных возможностей?
 - б. Если экономика находится в точке C, каковы издержки производства одного дополнительного автомобиля? Одного дополнительного погрузчика? Объясните, каким образом эта кривая отражает закон возрастающих альтернативных издержек.
 - в. Если экономика, описываемая этими таблицей и кривой производственных возможностей, произвела бы 3 автомобиля и 20 погрузчиков, какой вывод вы могли бы сделать об использовании имеющихся ресурсов.
 - г. О чем свидетельствует точка, лежащая за пределами кривой производственных возможностей? Что должно произойти, прежде чем

экономика сможет выйти на такой уровень производства?

11. **Ключевой вопрос** Укажите и объясните типовые формы кривых предельных выгод и предельных издержек. Как эти кривые используются для оптимального выделения ресурсов на конкретный продукт? Если нынешний объем продукции таков, что предельные издержки превышают предельные выгоды, следует ли увеличить или, наоборот, уменьшить ресурсы, выделяемые на этот продукт? Поясните свой ответ.
12. Объясните, как (если это вообще имеет место) каждое из следующих событий влияет на положение кривой производственных возможностей страны:
 - а. Улучшается качество образования.
 - б. Возрастает число безработных.
 - в. Новая технология повысила эффективность извлечения меди из руды.
 - г. Сильное землетрясение разрушило множество производственных сооружений.
13. **Ключевой вопрос** Воспользуйтесь снова таблицей из вопроса 10. Теперь предположим, что произошло совершенствование технологии производства погрузчиков, а технология производства автомобилей осталась неизменной. Постройте новую кривую производственных возможностей. Теперь предположим, что технологический прогресс затронул лишь производство автомобилей, но не погрузчиков. Постройте новую кривую производственных возможностей, а затем кривую производственных возможностей, отражающую развитие технологии в производстве и погрузчиков, и автомобилей.
14. **Ключевой вопрос** В среднем домашние хозяйства в Китае каждый год экономят 40% годового дохода, в то время как для домашних хозяйств США эта цифра составляет менее 5%. Производственные возможности растут в Китае приблизительно на 9% в год, а в США – на 3,5%. Используя графический анализ «товары для сегодняшнего дня» и «товары для будущего», объясните разницу в этих темпах роста.
15. Предположим, если исходить из кривой производственных возможностей страны, экономика должна пожертвовать 10 тыс. пицц, выпускаемых в стране, для получения одного дополнительного робота. Но страна может получить этого робота другим путем – обменять в ходе торговли с другой страной на свои 9 тыс. пицц. Сравните эту информацию со следующим утверждением: «С помощью международной торговли и специализации страна может сократить свои альтернативные издержки получения продуктов и таким образом “сдвинуть” свою кривую производственных возможностей».
16. (**Последний штрих**) Исследования показывают, что мужчины в браке в среднем зарабатывают больше, чем неженатые того же возраста и с тем же уровнем образования. Почему мы должны быть осторожными при высказывании, что причиной этого является брак и что результатом брака становится более высокий доход.

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Нормативная экономикс: республиканцы против демократов.** Посетите веб-сайт республиканцев (www.rnc.org/) и демократов (www.democrats.org/). Выясните, какие экономические вопросы на них разбираются; сравните, как обе партии подходят к одним и тем же экономическим проблемам. Если говорить о политиках обобщенно, насколько их позитивные утверждения расходятся с нормативными? Приведите примеры использования каждой партией нечеткой терминологии.
2. **Увеличение трудовых ресурсов: в чем это проявляется для США и Японии?** Выйдите на веб-сайт статистических данных www.bls.gov/ Bureau of Labor Statistic (Бюро статистики труда) и выберите раздел *Get Detailed Statistics* (Подробные статистические данные). Изучите статистические данные по рабочей силе под заголовком *CPS* и нажмите на иконку *Most Request Statistics* (Самые требуемые статистические данные). Найдите данные по занятости гражданских лиц США за последние 10 лет. Сколько работников было в стране в начале этого периода и через 10 лет? После этого вернитесь снова к странице *Get Detailed Statistics*. Используйте иконку *Most Request Statistics*, чтобы отыскать данные о темпах роста общей занятости в Японии за последние 10 лет (воспользуйтесь для этого подзаголовком *Productivity and Technology*). В какой из этих двух стран за десятилетний период «увеличение трудовых ресурсов» оказало более сильное влияние на смещение вправо кривой производственных возможностей?

Приложение к главе 1

ГРАФИКИ И ИХ ЗНАЧЕНИЯ

Если вы даже быстро перелистаете страницы этой книги, то заметите в ней множество графиков. Одни из них выглядят относительно простыми, другие — более сложными. И все они важны. Предназначение графиков — помочь студентам лучше представить и понять важные экономические взаимосвязи. Физики и химики иногда иллюстрируют свои теории, строя игрушечные конструкции из соединенных проволокой или стержнями многоцветных деревянных шаров, представляющих протоны, нейтроны, которые показывают правильные соотношения между элементами. Экономисты для этих целей чаще прибегают к графикам. С их помощью легче увидеть и понять общую «картину» экономики и имеющиеся в ней связи и пропорции. Большинство рассматриваемых нами принципов или моделей, с которыми мы встретимся в этой книге, будут объяснять связь лишь между двумя группами экономических фактов; поэтому здесь можно ограничиться простыми двухмерными графиками — удобным средством демонстрации таких простых связей.

Построение графика

График — это наглядное изображение зависимости между двумя переменными. Так, в табл. 1 приводится простая гипотетическая иллюстрация зависимости между доходом и потреблением. Даже не изучая экономикс, но имея такой график, можно предположить, что люди с высоким доходом потребляют больше, чем люди с низким доходом. Поэтому очевидно: табл. 1 подтверждает тезис, что по мере увеличения дохода потребление возрастает.

Таблица 1

Зависимость между доходом и потреблением

Доход за неделю, долл.	Потребление за неделю, долл.	Точка на графике
0	50	a
100	100	b
200	150	c
300	200	d
400	250	e

Информация, содержащаяся в табл. 1, на рис. 1 изображена графически. Посмотрим, что для этого надо сделать. Мы хотим наглядно, или графически, показать, как изменяется потребление по мере изменения дохода. Поскольку определяющим фактором здесь выступает доход, мы откладываем его на горизонтальной оси графика — оси абсцисс, как это обычно принято. А так как потребление является переменной, зависящей от дохода, мы представляем его на вертикальной оси графика — оси ординат, что также обычно принято. Таким образом, *независимую переменную* мы помещаем на горизонтальной оси, *зависимую* — на вертикальной.

Далее на вертикальной и горизонтальной осях графика выбираются подходящие масштабы, чтобы анализируемые области изменения величин потребления и дохода были представлены наглядно, а также чтобы рассматриваемые приросты этих величин удобно отражались графически. Как видно, область изменения величин на графике соответствует областям изменения величин в табл. 1. В данном примере прирост величин на 100 долл. соответствует отрезку размером приблизительно в 1 см.

Поскольку график имеет два параметра, каждой точке дохода соответствует конкретная точка объема

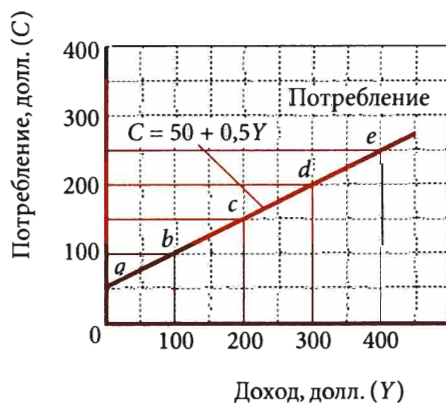


Рис. 1

График прямой зависимости потребления от дохода. Два набора данных, которые положительно или прямо связаны друг с другом, как это имеет место с потреблением и доходом, на графике представлены в виде восходящей линии.

потребления. Пять имеющихся комбинаций «доход–потребление» наносятся на график следующим образом. Из точек, лежащих на осях и соответствующих каждой паре данных в таблице, проводятся перпендикуляры до их пересечения. Например, для нахождения точки *c* (200 долл. дохода и 150 долл. потребления) следует провести перпендикуляры к горизонтальной оси (доход) в точке 200 долл. и к вертикальной оси в точке 150 долл. Эти перпендикуляры пересекутся в точке *c*, которая и показывает на графике конкретное сочетание «доход–потребление». Вам следует удостовериться в том, что все остальные комбинации «доход–потребление», приведенные в табл. 1, показаны на рис. 1 правильно. Приняв допущение, что такое же общее соотношение между доходом и потреблением распространяется и на все другие точки, можно начертить прямую или кривую линию, соединяющую эти точки. Такая прямая показывает соотношение между потреблением и доходом.

Если на рис. 1 это соотношение отображается прямой линией, мы называем его *линейным*.

Прямые и обратные зависимости

Восходящая линия на рис. 1 указывает на наличие прямой зависимости между доходом и потреблением. **Прямая** (или положительная) **зависимость** означает, что две переменные – в данном случае потребление и доход – изменяются в *одном и том же* направлении. Здесь увеличение потребления сопровождается приростом дохода; и наоборот, уменьшение потребления сопровождается сокращением дохода. Когда между двумя рядами данных существует положительная, или прямая, зависимость, они всегда графически изображаются в виде *восходящей* линии, как на рис. 1.

Таблица 2

Зависимость между ценой билета и числом зрителей

Цена билета, долл.	Число зрителей, тыс. человек	Точка на графике
50	0	<i>a</i>
40	4	<i>b</i>
30	8	<i>c</i>
20	12	<i>d</i>
10	16	<i>e</i>
0	20	<i>f</i>

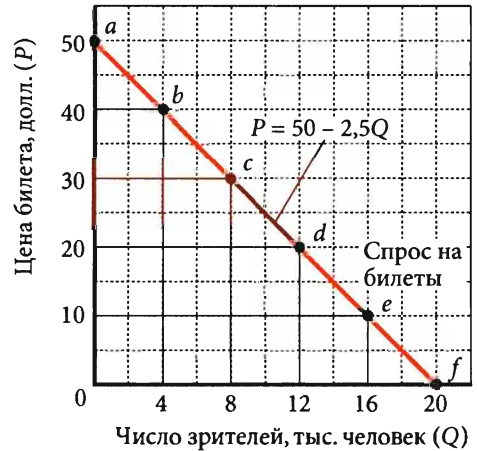


Рис. 2

Графическое изображение обратно пропорциональной зависимости между ценами на билеты и числом зрителей на матче. Два набора данных, которые отрицательно или обратно пропорционально связаны друг с другом, как это имеет место с ценой билета и числом зрителей, на графике представлены в виде снижающейся линии.

И наоборот, две группы данных могут быть связаны друг с другом обратной зависимостью. Рассмотрите, например, табл. 2, где показывается зависимость между ценой на билеты на баскетбольный матч в *Gigantic State University (GSU)* и числом зрителей на матче. Здесь мы видим **обратную** (или отрицательную) **зависимость**, так как в этом случае две переменные меняются в *противоположных* направлениях: когда цена билета снижается, число зрителей растет. И наоборот, когда билеты становятся дороже, зрителей приходит меньше. Шесть групп данных, представленных в табл. 2, графически показаны и на рис. 2. Обратите внимание, что обратная зависимость всегда графически представляется *нисходящей* линией.

Зависимые и независимые переменные

Несмотря на то что сама по себе эта задача обычно трудна, экономисты всегда стремятся определить, какая из переменных служит «причиной», а какая – «следствием». Иначе говоря, мы должны установить, какая переменная независима, а какая зависима. **Независимая переменная** – причина, или источник; это переменная, которая изменяется первой. **Зависимая переменная** – следствие, или результат; это переменная, которая изменяется вследствие изменения какой-то другой (независимой) переменной. Как уже отмечалось в нашем примере с соотноше-

нием «доход–потребление», обычно считается, что доход представляет собой независимую переменную, а потребление – зависимую. Размер дохода определяет величину потребления, а не наоборот. Точно так же посещаемость баскетбольных матчей на стадионе определяет цены билетов, а не наоборот. Поэтому цена билетов – независимая переменная, а количество купленных билетов – зависимая.

Вспомните, что на уроках в средней школе учителя математики всегда помещали независимую переменную (причину) на горизонтальной оси, а зависимую (следствие) – на вертикальной. Экономисты не столь последовательны; они размещают на графиках независимые и зависимые переменные более произвольно. Например, связь «доход–потребление» они наносят на график так же, как и учителя математики. Однако данные о ценах и издержках они обычно помещают на вертикальной оси. Из-за этого изображение ими на графике связи между ценами на билеты и посещаемостью стадиона не соответствует принятому у математиков подходу к построению графиков.

При прочих равных условиях

Наши простые графики, изображающие связи между двумя переменными, игнорируют множество других факторов, которые могут повлиять на величину потребления при данном уровне дохода или на число зрителей баскетбольных матчей при каждой возможной цене билета. Когда экономисты изображают связь между двумя переменными, они исходят из рассмотренного в основном тексте этой главы допущения *ceteris paribus*, т.е. «при прочих равных условиях». Так, на рис. 1 предполагается, что все прочие факторы (т.е. все факторы, кроме дохода), которые могут повлиять на объем потребления, остаются постоянными, или неизменными. Равным образом и на рис. 2 все факторы (кроме цен на билеты), способные повлиять на посещаемость баскетбольных матчей, также считаются постоянными. В действительности, как мы знаем, «прочие условия» часто меняются. И когда это происходит, конкретные связи, представленные в наших двух таблицах и на двух графиках, претерпевают изменения. Соответственно следует полагать, что в этом случае линии на графиках смещаются и принимают новое положение.

Предположим, на фондовой бирже происходит «крах». Ожидаемый результат резкого снижения курса акций может состоять в том, что люди почувствовали себя менее обеспеченными и поэтому менее склонными сохранять прежний уровень потребления при каждом уровне дохода. Другими словами, в этом случае следует ожидать, что линия потребления на рис. 1 сместится вниз. Чтобы увидеть, где эта линия

потребления будет теперь проходить, рассматриваемый график следует построить заново, на этот раз исходя из предположения, что при каждом уровне дохода объем потребления снижается, скажем, на 20 долл. Обратите внимание, что связь между этими переменными остается прямой, но линия смещается вниз, демонстрируя меньший объем потребительских расходов при каждом уровне дохода.

Точно так же на посещаемость баскетбольных матчей в университете *GSU* может повлиять много других факторов, кроме цены билетов. Например, если бы команда до этого проиграла большинство предыдущих матчей, посещаемость на следующих матчах снизилась бы при любой цене билета. Чтобы увидеть это наглядно, необходимо заново построить рис. 2, исходя из предположения, что теперь баскетбольные матчи посещает на 2 тыс. болельщиков меньше при любой цене билета. (**Ключевой вопрос 2 в приложении.**)

Наклон прямой

Прямые можно характеризовать по крутизне их наклона. **Наклон прямой** между двумя точками определяется как отношение ее вертикального изменения (повышения или снижения) к горизонтальному (шагу изменения по горизонтальной оси) при перемещении из одной точки прямой в другую.

Положительный угол наклона Перемещаясь на рис. 1 от точки *b* к точке *c*, мы видим, что повышение, или вертикальное изменение (изменение объема потребления), составляет +50 долл., а шаг по оси абсцисс, или горизонтальное изменение (учитываемое другой доход), равно +100 долл. Отсюда

$$\begin{aligned} \text{Наклон} &= \frac{\text{Вертикальное изменение}}{\text{Горизонтальное изменение}} = \\ &= \frac{+50}{+100} = \frac{1}{2} = 0,5. \end{aligned}$$

Обратите внимание, что наклон в $1/2$, или 0,5, является положительным, так как и потребление, и доход изменяются в одном и том же направлении, т.е. между потреблением и доходом существует прямая, или положительная, связь.

Наклон, равный 0,5, свидетельствует, что каждый прирост дохода на 2 долл. сопровождается увеличением потребления на 1 долл. Он также показывает, что каждое снижение дохода на 2 долл. приводит к сокращению потребления на 1 долл.

Отрицательный угол наклона Связь между двумя любыми зависимыми переменными на рис. 2, например между точкой *c* и точкой *d*, показывает,

что вертикальное изменение (снижение) составляет -5 , а горизонтальное (прирост) равно $+4$. Отсюда

$$\begin{aligned} \text{Наклон} &= \frac{\text{Вертикальное изменение}}{\text{Горизонтальное изменение}} = \\ &= \frac{-10}{+4} = -2\frac{1}{2} = -2,5. \end{aligned}$$

Наклон кривой в данном случае будет отрицательным, поскольку между ценой билета и посещаемостью матчей существует обратная зависимость.

Обратите внимание, что на горизонтальной оси данные приводятся в тысячах человек. Поэтому наклон $-10/+4$, или $-2,5$, подразумевает, что снижение цены билета на 10 долл. будет сопровождаться увеличением числа посетителей на 4 тыс. человек. Иначе говоря, это означает, что снижение цены билета на 2,50 долл. увеличивает посещаемость матча на 1 тыс. человек.

Наклон и единицы измерения На наклон прямой может влиять выбор единиц измерения для описания любой переменной. Если бы в нашем примере мы стали измерять посещаемость числом человек, то горизонтальное изменение составило бы 4000 и наклон был бы равен

$$\text{Наклон} = \frac{-10}{+4000} = \frac{-1}{+400} = -0,0025.$$

Таким образом, измерение наклона зависит от выбора единиц измерения переменных.

Наклон и маржинальный анализ Вспомним, что экономикс в основном занимается изучением изменений *status quo*. Эта идея имеет прямое отношение к разбираемой здесь теме, потому что наклоны прямых отражают предельные, приростные изменения, иными словами, показывают то, что произойдет с процессом, если добавить (или убрать) одну единицу. Например, на рис. 1 наклон показывает, что 0,5 долл. дополнительного, или приростного, потребления повлечет за собой увеличение дохода на 1,0 долл. В этом примере потребители потратят половину любого увеличения своего дохода в 1 долл. и снизят потребление на половину снизившегося дохода — на 0,5 долл.

Бесконечные и нулевые наклоны Многие переменные никак не связаны между собой или не зависят друг от друга. Не стоит ожидать, что цена на бананы будет как-то связана с количеством купленных наручных часов. Давайте на рис. 3а отложим цену бананов на вертикальной оси, а спрос на часы — на горизонтальной. Отсутствие взаимосвязи между ними будет выражаться линией, параллельной вертикальной оси, которая показывает, что изменение цены бананов никак не влияет на объем покупок часов. Наклон такой прямой будет *бесконечным*.

При этом совокупное потребление никак не связано с общим числом разводов в стране. На рис. 3б на вертикальной оси отложено потребление, на горизонтальной — число разводов. Отсутствие в этом случае взаимосвязи будет представлено прямой, параллельной горизонтальной оси, т.е. линия имеет *нулевой* наклон.

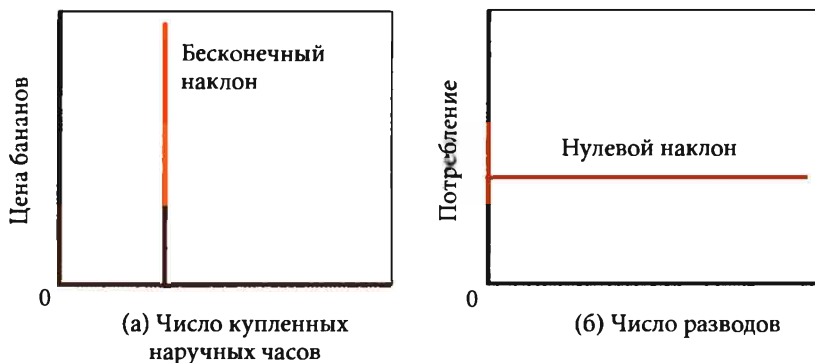


Рис. 3

Бесконечные и нулевые наклоны. (а) Линия, параллельная вертикальной оси, имеет бесконечный наклон. Она показывает, что изменение цены бананов не влияет на объем покупок часов. (б) Линия, параллельная горизонтальной оси, имеет нулевой наклон. Она показывает, что совокупное потребление не связано с общим числом разводов. На обоих рисунках обе переменные не зависят друг от друга.

Точка пересечения с осью ординат

На графике прямую линию можно строить и не по отдельным точкам. Для этого надо знать ее наклон и точку пересечения с осью ординат. **Точка пересечения с осью ординат** — это точка, в которой прямая пересекает вертикальную ось. На рис. 1 точка пересечения соответствует 50 долл. Это означает, что если бы даже текущий доход оказался равен нулю, потребители все равно потратили бы 50 долл. Для этого они могли бы взять деньги в долг или продать часть своих активов. Точно так же точка пересечения с вертикальной осью на рис. 2 показывает, что при цене в 50 долл. за билет университетская баскетбольная команда будет играть при пустых трибунах.

Уравнение линейной зависимости

Теперь, зная точку пересечения с осью ординат и наклон прямой, мы можем описать эту прямую с помощью уравнения. В общем виде линейное уравнение выглядит так:

$$y = a + bx,$$

где y — зависимая переменная;

a — точка пересечения;

b — наклон прямой;

x — независимая переменная.

В нашем примере соотношения «доход—потребление», если C представляет потребление (зависимую переменную), а Y — доход (независимую переменную), исходное уравнение принимает вид: $C = a + bY$. Подставляя конкретные значения точки пересечения и наклона, получаем

$$C = 50 + 0,5Y.$$

Это уравнение позволяет нам определить объем потребления C при любом уровне дохода. Вы можете определить, что при доходе в 250 долл. объем потребления составит 175 долл.

Когда экономисты меняют принятый математиками порядок размещения на графике независимых и зависимых переменных и помещают первые на оси ординат, а вторые — на оси абсцисс, получается, что обычное линейное уравнение решается относительно независимой переменной, а не относительно зависимой. Выше мы отмечали, что этот случай подходит для наших данных о ценах билетов и посещаемости баскетбольных матчей университета. Если цену билета (независимая переменная) мы обозначим P ,

а посещаемость (зависимая переменная) — Q , наше уравнение примет следующий вид:

$$P = 25 - 2,5Q,$$

где пересечение с осью ординат оказывается в точке 50, а отрицательный наклон равен $-2\frac{1}{2}$, или $-2,5$. Однако, зная величину P , мы можем решить уравнение для величины Q , которая фактически является зависимой переменной. Воспользуйтесь этим уравнением для прогнозирования объемов продаж билетов, если цена на них будет равна 15 долл. (**Ключевой вопрос 3 в приложении.**)

Наклон кривой

Теперь перейдем из простого мира линейных связей (прямых) в несколько более сложный мир нелинейных зависимостей. Наклон прямой одинаков на протяжении всей этой прямой. Наклон линии, отражающей нелинейное соотношение, по мере перемещения из одной ее точки в другую изменяется. Такие линии называются *кривыми*. (Прямую линию также можно называть особым видом «кривой».)

Например, рассмотрим снижающуюся кривую на рис. 4. Несмотря на то что у нее отрицательный наклон на всем протяжении, по мере продвижения по кривой вниз и вправо этот наклон уменьшается, т.е. кривая несколько выравнивается. Поскольку

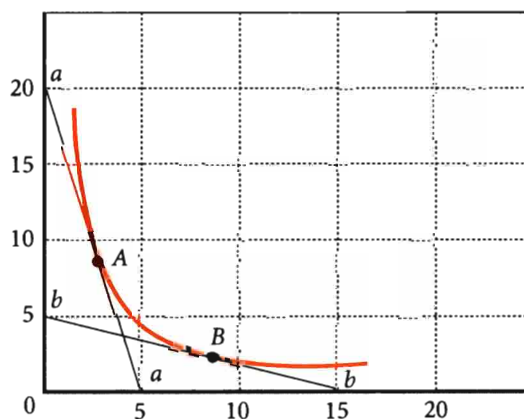


Рис. 4

Определение наклона кривых. Наклон нелинейной кривой изменяется на протяжении всей этой кривой. Наклон в одной ее точке (например, B) можно определить, если провести прямую, касающуюся кривой в этой точке (в данном случае это линия bb), после чего рассчитать наклон касательной линии, а следовательно, и кривой в рассматриваемой точке.

наклон кривой постоянно меняется, мы в состоянии измерить его лишь в конкретных точках этой кривой.

Наклон в любой точке можно определить, проведя прямую, касающуюся кривой в этой точке. Прямая является *касательной* к кривой в точке, где она соприкасается с нею, но не пересекает ее. Так, на рис. 4 прямая *aa* касается кривой в точке *A*. Мы можем измерить наклон кривой в точке *A*, измерив наклон касательной. Здесь вертикальное изменение

(падение) для прямой *aa* составляет -20 , а горизонтальное (шаг) равно $+5$. Поэтому наклон касательной *aa* равен $-20/+5$, или -4 . Следовательно, наклон кривой в точке *A* тоже равен -4 . **1.1 Curves and slopes**

Прямая *bb* на рис. 4 касается кривой в точке *B*. Выполнив ту же последовательность действий, мы обнаружим, что отрицательный угол наклона в этом случае меньше, а именно равен $-5/+15$, или $-1/3$. (Ключевой вопрос 7 в приложении.)

РЕЗЮМЕ

1. Удобным и информативным способом представления экономических зависимостей служат графики.
2. Между двумя переменными, когда их значения изменяются в одном направлении, существует положительная, или прямая, зависимость. Прямая (кривая), отражающая прямую зависимость между переменными, изображается на графике в виде восходящей линии.
3. Между двумя переменными существует отрицательная, или обратная, зависимость, когда их значения изменяются в противоположных направлениях. Соотношение этих переменных изображается на графике в виде нисходящей линии.
4. Значение зависимой переменной («следствия») определяется по значению независимой переменной («причины»).
5. Когда учитываются изменения «прочих факторов», которые могут повлиять на связь между двумя переменными, следует ожидать, что изображенная на графике линия примет новое положение.
6. Наклон прямой представляет собой отношение между вертикальным и горизонтальным смещениями, появляющимися по мере перемещения между любыми двумя точками на этой прямой. Наклон восходящей линии является положительным, нисходящей линии — отрицательным.
7. Наклон прямой или кривой зависит от выбора единицы измерения переменных. Этот показатель особенно важен в экономике, так как он отражает приростные, предельные изменения.
8. Наклон горизонтальной прямой равен нулю, наклон вертикальной прямой бесконечен.
9. Положение прямой на графике определяют ее наклон и точка пересечения с осью ординат. Это используют для описания связи между двумя переменными в форме уравнения.
10. Наклон кривой в любой точке определяется путем измерения наклона прямой, касающейся кривой в этой точке.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ, ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ В ПРИЛОЖЕНИИ

Ось абсцисс (*horizontal axis*)

Ось ординат (*vertical axis*)

Прямая зависимость (*direct relationship*)

Обратная зависимость (*inverse relationship*)

Независимая переменная (*independent variable*)

Зависимая переменная (*dependent variable*)

Наклон прямой (*slope of a straight line*)

Точка пересечения с осью ординат (*vertical intercept*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ К ПРИЛОЖЕНИЮ

1. Вкратце поясните, как графики используются в качестве одного из способов отображения экономических соотношений. Что такое обратная зависимость? Как она изображается на графике? Что такое прямая зависимость? Как она изображается на графике? Изобразите и объясните связи, которые могут возникнуть между: а) количеством осадков в месяц (в дюймах) и числом проданных зонтов; б) размером платы за обучение и числом студентов в университете; в) известностью и популярностью исполнителя и ценами на билеты на его представление.
В каждом случае назовите факторы и объясните, какие из них, помимо названных выше, спо-

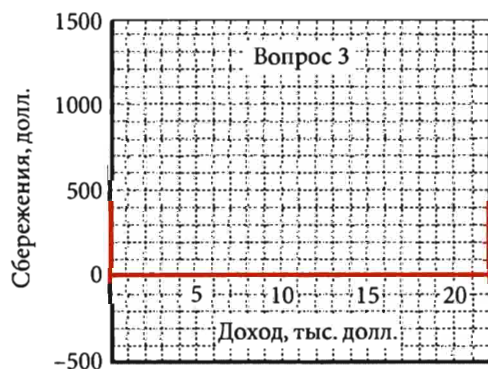
собны нарушить ожидаемые связи. Совместим ли ваш вывод по пункту (б) с тем фактом, что исторически число студентов и плата за обучение возрастали параллельно? Если нет, покажите, чем объясняются любые отклонения от общих правил.

2. **Ключевой вопрос к приложению** Укажите, как каждое из следующих обстоятельств может повлиять на данные, приведенные в табл. 2 и на рис. 2 настоящего приложения:

- Руководитель отдела спорта университета выбирает для соревнования сильнейшие команды противников.
- Баскетбольная команда университета играет в том же городе, где и команда из Национальной баскетбольной лиги (НБА).
- Контракты, заключаемые командой университета, предусматривают телевизионные репортажи со всех игр на своем стадионе.

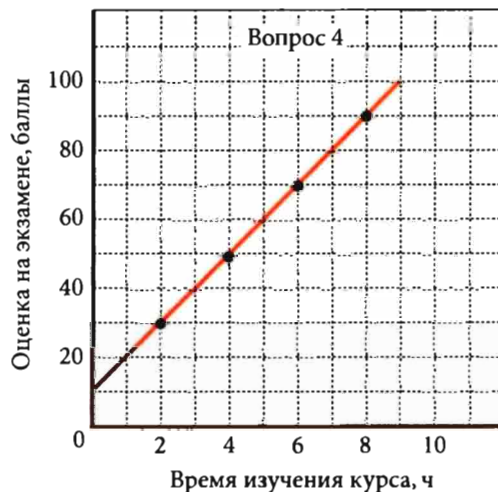
3. **Ключевой вопрос к приложению** Следующая таблица содержит данные о зависимости между сбережениями и доходами. Расположите эти данные в надлежащем порядке и нанесите их на помещенную ниже сетку. Каким окажется наклон прямой? Где будет ее пересечение с осью ординат? Объясните значения наклона и точки пересечения. Постройте уравнение, которое описывает прямую, приведенную на вашем графике. Каким, по-вашему, будет объем сбережений при уровне дохода 12 500 долл.?

Доход за год, долл.	Сбережения за год, долл.
15 000	1000
0	-500
10 000	500
5000	0
20 000	1500



4. Составьте таблицу на основе данных, изображенных на приведенном ниже графике. Какая из

этих переменных зависимая, а какая независимая? Обобщите полученные вами данные в виде уравнения.

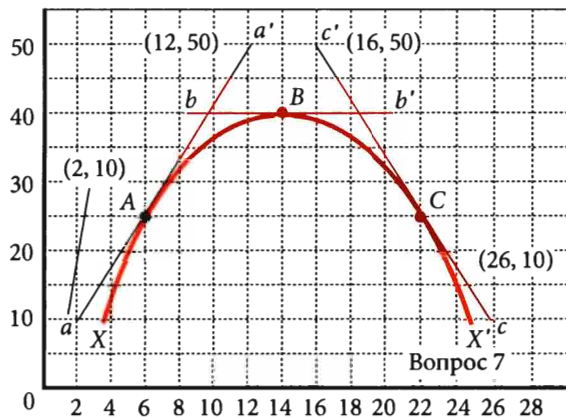


5. Предположим, когда процентная ставка на займы составляет 16%, предприятия считают невыгодным инвестировать средства в машины и оборудование. Однако, когда ставка снижается до 14%, целесообразно инвестировать в средства производства 5 млрд долл. При ставке в 12% выгодно вложить в них уже 10 млрд долл. Следовательно, снижение ставки на каждые два процентных пункта приводит к увеличению объема инвестиций на 5 млрд долл. Покажите связь между процентной ставкой и размером инвестиций устно, в табличной форме, в виде графика, в виде уравнения. Отложите процентную ставку на вертикальной оси графика, а объем инвестиций — на горизонтальной; для уравнения используйте формулу $i = a + bI$, где i — процентная ставка; a — точка пересечения; b — наклон линии; I — объем инвестиций. Охарактеризуйте преимущества и недостатки представления этой связи в устной, табличной, графической формах и в форме уравнения.

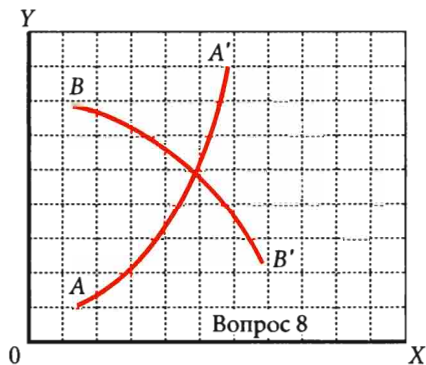
6. Предложим, $C = a + bY$, где C — потребление; a — потребление при нулевом доходе; b — наклон; Y — доход.

- Связаны ли C и Y друг с другом положительно или отрицательно?
- Если представить это уравнение в графическом виде, будет ли прямая восходящей или нисходящей?
- Как связаны переменные C и Y друг с другом — прямой или обратной зависимостью?
- Каким будет значение C , если $a = 10$, $b = 0,50$, $Y = 200$?
- Каким будет значение Y , если $C = 100$, $a = 10$, $b = 0,25$?

7. **Ключевой вопрос к приложению** На помещенном ниже графике представлены кривая XX' и три касательные в точках A , B и C . Вычислите наклон кривой в этих точках.



8. Является ли наклон кривой AA' на приведенном ниже графике положительным или отрицательным? Увеличивается или уменьшается наклон по мере продвижения от точки A к точке A' ? Ответьте на те же два вопроса применительно к кривой BB' .



В этой главе вы узнаете:

- каковы различия между командной и рыночными системами;
- основные свойства рыночной системы;
- как в рыночной системе решается, что производить, как производить и кто получит результаты этого производства;
- как рыночная система приспосабливается к изменениям и способствует прогрессу;
- сущность модели кругооборота.



Рыночная система и кругооборот

Вы приехали в торговый центр. Предположим, вам до этого дома вручили список самых разных товаров и услуг и поручили в этом центре все купить. Учтите, что в каждом типе продукта есть разные бренды. Эта задача окажется сложной, если список будет длинным! Хотя в каждом отдельном торговом центре может быть огромное количество самых разных товаров, это всего лишь крошечная часть всей национальной экономики.

Кто решает, какие именно товары и услуги будут предоставляться в торговом центре, а если говорить обо всей экономике, какие должны в ней выпускаться? Как производители определяют, какие использовать технологии и ресурсы для производства конкретных товаров? Кто приобретает их продукцию? Какая доля в этой продукции приходится на новые и более совершенные товары? В этой главе вы получите ответ и на эти, и на связанные с ними вопросы.

Экономические системы

Для решения проблем экономики общество должно развивать свою **экономическую систему** – конкретный набор институциональных структур и координирующих механизмов. Именно экономическая система должна решить, какие товары производить, как они будут производиться, кто их получит, как следует приспосабливаться к изменениям и как способствовать техническому прогрессу.

Экономические системы прежде всего различаются по двум признакам: 1) тому, кто владеет факторами производства; 2) способу координации и управ-

ления экономической деятельностью. Все экономические системы в целом можно разделить на два основных типа: рыночную и командную.

Командная система

Командная система также известна как *социализм* или *коммунизм*. Эту систему характеризуют государственная собственность практически на все материальные ресурсы и принятие основных экономических решений органами централизованного экономического планирования. Все крупные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, при-

нимаются централизованно – единым планирующим органом. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Производственные планы для каждого предприятия устанавливаются центральным органом планирования. Помимо прочего, этот план конкретизирует количество ресурсов, которое должно быть выделено каждому предприятию, чтобы оно могло выполнять свои производственные задания. Соотношение инвестиционных и потребительских товаров (средств производства и предметов потребления) в совокупном продукте также устанавливается централизованно; средства производства распределяются между отраслями на основании долговременных приоритетов, задаваемых центральным органом планирования.

Чисто командная экономика при распределении ресурсов, принадлежащих государству, полагается исключительно на централизованное планирование. Однако в реальной жизни даже в такой сильной командной экономике, какой был Советский Союз, допускались некоторые частные виды собственности, и до своего крушения в 1992 г. она включала некоторые рынки. Недавние реформы, проведенные в России и большинстве стран Восточной Европы, в той или иной степени трансформировали эти командные экономики в капиталистические системы, ориентированные на рынок. Подобные реформы в Китае пошли не так далеко, но уже снизили зависимость этой страны от централизованного планирования. Хотя собственность государства на ресурсы и капитал в Китае проявляется очень сильно, для организации и координации своей экономики страна все больше использует свободные рынки. Последними сохраняющимися крупными странами с централизованным планированием остаются Северная Корея и Куба. Есть и другие страны, в основном использующие командную систему, в том числе Туркменистан, Лаос, Беларусь, Ливия, Мьянма и Иран. Ниже в этой главе мы рассмотрим основные причины, приведшие к общему развалу командных систем.


Рыночная система

Прямой противоположностью командной системы является **рыночная система**, или *капитализм*. Для капитализма характерны частная собственность на ресурсы и использование для координации и направления экономической деятельности рынков и цен. Участники действуют, руководствуясь собственным интересом. Отдельные люди и виды бизнеса стараются добиться своих экономических целей на основе индивидуального принятия решений в отношении потребления или производства. Рыночная система предоставляет возможность частного владения капиталом, общения через цены и координации экономической деятельности с помощью *рынков* – мест,

где встречаются покупатели и продавцы. Поскольку на рынке имеется множество самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса, товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции. Результатом таких взаимоотношений становится конкуренция между многими небольшими и независимыми продавцами и покупателями каждого продукта или услуги.

Поэтому экономические решения очень рассредоточены. К тому же высокие потенциальные денежные вознаграждения порождают мощные стимулы, побуждающие фирмы заниматься инновациями, а предпринимателей становиться пионерами производства новых продуктов и использования новых процессов.

При *чистом* капитализме, или капитализме свободной конкуренции (*laissez-faire capitalism*), роль органов власти сводится лишь к защите частной собственности и поддержанию среды, благоприятной для функционирования такой рыночной системы. Термин *laissez-faire* в приблизительном переводе с французского означает «пусть все идет, как идет», т.е. пусть органы власти не вмешиваются в экономику, поскольку такое вмешательство подрывает эффективность рыночной системы.

Однако в капитализме, в том виде как он реализуется в США и большинстве других стран, правительство играет в экономике заметную роль. Оно не только устанавливает правила экономической активности, но и обеспечивает условия экономической стабильности и роста, предоставляет некоторые товары и услуги, которые в противном случае либо вообще не производились, либо производились в незначительных количествах, а также занимается улучшением распределения доходов. Вместе с тем органы власти не являются на рынке основной экономической силой, решающей, что производить, как производить и кто получит произведенное. Такой силой выступает сам рынок.  **2.1 Laissez-faire**

Характеристики рыночной системы

Очень полезно в деталях изучить некоторые из основных свойств рыночной системы.

Частная собственность

В рыночной системе материальными ресурсами (земля, капитал) владеют не органы власти, а частные лица и фирмы. В действительности именно масштабная частная собственность на капитал и дала имя самой системе – «капитализм». Право **частной собственности**, наряду со свободой заключать обяза-

тельные для исполнения юридические договоры, позволяет частным лицам или фирмам приобретать, контролировать, применять и реализовывать материальные ресурсы по своему усмотрению. Сохранять институт частной собственности помогает право самих владельцев собственности определять, кто получит их собственность, когда они умрут.

Права собственности имеют важное значение, так как они поощряют инвестирование, инновации, обмен и экономический рост. Разве кто-нибудь стал бы строить дом, создавать фабрику или расчищать землю для сельскохозяйственных работ, если какое-то другое лицо или институт, в том числе и государство, были бы вправе конфисковать эту собственность ради своей выгоды?

Кроме того, права собственности применяются к интеллектуальной собственности и реализуются через патенты, авторские права и торговые марки. Долгосрочная защита интеллектуальной собственности очень важна, так как поощряет людей писать книги, музыку и компьютерные программы и изобретать новые продукты и производственные процессы, не боясь, что кто-то украдет результаты их труда и вознаграждение, которое эта собственность может принести.

Другая важная роль прав собственности состоит в том, что они облегчают обмен. Документы на автомобиль или дом убеждают покупателя, что продавец является законным владельцем. Более того, право собственности побуждает ее владельцев поддерживать или улучшать эту собственность, чтобы сохранить или наращивать ее стоимость. Наконец, без прав собственности людям пришлось бы тратить немалое количество времени, энергии и ресурсов на защиту и удержание в своих руках имущества, которое они произвели или приобрели.

Свобода предпринимательства и выбора

Свобода предпринимательства и выбора тесно связана с частной собственностью. Рыночная система возлагает на составляющие его экономические единицы ответственность за принятие определенных решений, которые учитываются, проявляются и становятся экономически эффективными в системе свободных рынков.

- **Свобода предпринимательства** означает, что частные деловые предприятия вольны приобретать экономические ресурсы, организовывать использование этих ресурсов для производства из них товара или услуги и продавать этот товар или услугу на выбранных ими рынках.

Свобода выбора означает, что владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовывать эти ресурсы по своему усмотрению. Она означает также, что работники вправе заниматься любым видом труда, на

Международный ракурс 2.1

Индекс экономической свободы ряда стран

Индекс экономической свободы используется в качестве показателя уровня экономической свободы и включает 10 параметров, например характер торговой политики, права собственности и уровень вмешательства государства в экономику, рассчитываемых по 50 специальным критериям. На основе этого индекса по уровню экономической свободы были ранжированы 157 стран мира. Ниже приводятся данные по ряду стран за 2006 г.

Свободные	
1	Гонконг
3	Ирландия
9	США
В основном свободные	
22	Бельгия
33	Испания
44	Франция
В основном несвободные	
81	Бразилия
111	Китай
122	Россия
Несвободные	
150	Куба
152	Венесуэла
157	Северная Корея

Источник: Heritage Foundation (www.heritage.org) и *The Wall Street Journal*.

который они способны. Наконец, она означает, что потребители свободны в пределах своих денежных доходов покупать товары и услуги в таком сочетании, которое они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей.

Конечно, реализация всех форм свободного выбора осуществляется в рамках довольно широкого круга юридических ограничений. При незаконном выборе субъекты подвергаются наказанию и заключению в тюрьму. (Уровень экономической свободы в разных странах различен, что ясно видно из материала вставки «Международный ракурс 2.1».)

Роль личного интереса

Главной движущей силой рыночной системы является **личный интерес**: каждая экономическая единица стремится делать то, что выгодно прежде всего ей самой. Предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей своих фирм или – как вариант – минимизацию своих убытков. Владельцы материальных ресурсов (собственности) пытаются продать или сдать в аренду эти ресурсы по возможно более высоким ценам. Рабочие хотят получить возможно большую полезность (удовлетворение) и ищут такую работу, где сочетание заработной платы, социальных благ и условий труда были бы для них наиболее подходящими. А потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. Кроме того, они стремятся в максимальной степени сократить расходы и максимально повысить полезность. Таким образом, мотив личного интереса задает общую направленность и упорядочивает функционирование экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной. 📌 **2.2 Self-interest**

Конкуренция

Рыночная система зависит от конкуренции экономических единиц. В основе этой конкуренции лежит свобода выбора, совершаемого в стремлении получить доход в денежном виде. Если рассматривать эту ситуацию максимально широко, для конкуренции необходимы:

- два и больше покупателей и два и больше продавцов, действующих взаимозависимо на конкретном рынке продукта или ресурса (обычно покупателей или продавцов гораздо больше двух);
- свобода покупателей и продавцов покидать те или иные рынки, основанная на их личном экономическом интересе.

Сущность конкуренции между продавцами и покупателями заключается в широком рассредоточении экономической власти внутри составляющих экономику двух главных совокупностей – фирм и домохозяйств. Когда на конкретном рынке действует множество покупателей и продавцов, ни один покупатель и ни один продавец не в состоянии предъявить спрос на продукт или обеспечить его предложение в объеме, достаточном для того, чтобы заметно повлиять на цену продукта или ресурса, поскольку другие могут снизить эту цену.

Конкуренция также предполагает, что производителю очень просто вступить в какую-то конкретную отрасль или покинуть ее; т.е. искусственных юридических или институциональных препятствий, не допускающих расширения или сокращения отдельных отраслей, не существует. Степень свободы, с какой отрасль способна расширяться или сужаться,

обеспечивает конкурентной экономике ту степень гибкости, которая требуется ей для сохранения своей эффективности. Свобода вступления в отрасль необходима экономике для того, чтобы она могла надлежащим образом приспособляться к изменениям вкусов потребителей, технологии или доступности ресурсов.

Широкое рассеивание экономической власти, составляющее основу конкуренции, уже само по себе служит инструментом контроля за использованием этой власти и ограничивает возможности злоупотребления ею. Производитель не может требовать цену выше цены равновесия, иначе он просто потеряет покупателей, которые уйдут к другим поставщикам. Предприниматель, который стремится заплатить работникам меньше установившейся цены равновесия, потеряет рабочих – они, в конечном счете, уйдут к другим работодателям. Таким образом, в условиях рыночной системы в качестве основной регулирующей силы выступает конкуренция.

Рынки и цены

Возможно, вас заинтересует, почему экономика, в основе которой лежит личный интерес, не приходит в состояние хаоса. Может ли быть так, что когда потребители хотят на завтрак хлопья, бизнес предпочитает производить кроссовки, а поставщики ресурсов решают разрабатывать компьютерные программы? Не может ли показаться, что из-за очевидного несовпадения этих свободно принятых решений ситуация может зайти в тупик?

Однако в реальной жизни миллионы решений, принимаемых домашними хозяйствами и предприятиями бизнеса, оказываются в значительной степени скоординированными друг с другом. Этот процесс осуществляется при помощи рынков и цен, являющихся ключевыми компонентами рыночной системы. Они позволяют этой системе координировать миллионы повседневных экономических решений. Таким образом, **рынок** – это институт, или механизм, осуществляющий связь между покупателями (предъявителями спроса) и продавцами (поставщиками) товара или услуги. Для передачи решений, принятых многочисленными продавцами и покупателями продуктов и ресурсов, используется рыночная система. Решения, принятые по поводу предложения и спроса, в совокупности определяют цены на продукты и ресурсы. Эти цены становятся основными ориентирами для владельцев ресурсов, предпринимателей и потребителей, когда они делают выбор или меняют предыдущие варианты, преследуя собственные интересы.

Если конкуренция служит регулирующим механизмом, то система рынков и цен играет роль основной организующей силы. Рыночная система представляет собой сложную систему связей, посредством

которой бесчисленные индивидуальные, свободно выбранные решения учитываются, суммируются и взаимно уравниваются. Те, кто следует диктату рыночной системы, вознаграждаются более высокими доходами и прибылью, тех же, кто его игнорирует, система наказывает убытками. Через эту систему связей капиталистическое общество выносит свои решения о том, что экономика должна производить, как эффективно организовать производство и как следует распределять плоды производительного труда между частными экономическими единицами, в целом составляющими систему.

Краткое повторение 2.1

- Рыночная система базируется на частной собственности и свободе предпринимательства и выбора.
- Рыночная система позволяет своим экономическим единицам – фирмам, поставщикам ресурсов и потребителям – стремиться к удовлетворению личных интересов.
- Конкуренция распределяет экономическую мощь и ограничивает возможности действий отдельного продавца или покупателя.
- Координирующим механизмом рыночной системы служит система цен и рынков.

Технологии и средства производства

В рыночной системе конкуренция, свобода выбора, преследование собственных интересов и личное вознаграждение, являясь мощнейшими стимулами, предоставляют дополнительные возможности для совершения технологических прорывов. Денежное вознаграждение за новые продукты или приемы производства идет непосредственно новаторам и первопрощам. Тем самым рыночная система поощряет широкое использование и относительно быстрое развитие сложных средств производства: инструментов, машин, крупных фабрик, складских помещений и оборудования, средств связи, транспорта и маркетинга.

Почему важно наличие передовой технологии и широкое применение средств производства? Потому что наиболее простой, прямой способ производства продукта обычно является и наименее эффективным. Избежать этой неэффективности можно, если выбрать другой вариант – средства производства. Было бы нелепо, если бы фермер, владелец небольшого огорода, стал работать на нем голыми руками. Если создать и использовать такие инструменты (средства производства), как, скажем, в нашем примере – плуги, тракторы, склады для хранения выращенной продукции и другие необходимые для работы приспособления, получаемые выгоды производства

в значительной степени возрастут. Более эффективное производство означает более крупный объем продукции.

Специализация

Просто поразительно, какие грандиозные масштабы приняла в обществе **специализация** и насколько сильно экономика теперь зависит от нее. Специализация – это использование ресурсов отдельным человеком, фирмой, регионом или страной для производства одного или нескольких товаров или услуг, а не всего диапазона нужных товаров или услуг. Затем произведенные товары или услуги обмениваются на те, которые требуются. Большинство потребителей сами производят ничтожно малую часть товаров и услуг, которую они потребляют, и сами потребляют ничтожно малую, а иногда вообще нулевую часть той продукции, которую производят. Человек, работающий с девяти до пяти, который устанавливает окна в автомобиле марки *Lincoln*, сам может ездить на машине марки *Ford*. Многие фермеры продают молоко на местный молокозавод, а затем покупают масло в местном магазине. Общество уже давно поняло, что самообеспеченность приводит к неэффективности. Мастер на все руки, возможно, очень колоритная личность, но как производитель явно не самая эффективная.

Разделение труда Специализация работников, или, иными словами, **разделение труда**, способствует росту общественной производительности следующим образом:

- **Специализация помогает по-разному использовать способности людей.** Специализация позволяет людям воспользоваться преимуществами, проистекающими из различий в их способностях, навыках и умениях. Если Пейтон силен, атлетически сложен и хорошо подает мяч в футболе, а Бейонс красива, энергична и умеет петь, их способности реализуются с наивысшей эффективностью, когда Пейтон станет играть в профессиональный футбол, а Бейонс записывать песни и выступать с концертами.
- **Обучение в процессе труда.** Даже если бы оба человека обладали одинаковыми способностями, то и в этом случае специализация могла бы оказаться для них очень полезна. Отдавая все свое время одному делу, человек скорее овладеет необходимым мастерством или изобретет более совершенные технологические приемы, чем если он делит свое время между различными видами работ. Чтобы стать хорошим юристом, надо каждый день заниматься юриспруденцией.
- **Экономия времени.** Специализация, т.е. постоянное выполнение человеком одной и той же работы, позволяет избежать потери времени, которую

влечет за собой смена одного вида труда другим. Кроме того, время экономится, потому что человек не «ходит вокруг и около» задачи, не зная, как приступить к ее решению, поскольку он не получил соответствующей подготовки.

По всем перечисленным причинам разделение труда приводит к увеличению общественного продукта, полученного при использовании прежнего объема ограниченных ресурсов. **2.3 Specialization/division of labor**

Географическая специализация Специализация действует также на региональном и международном уровнях. В штате Небраска можно, конечно, выращивать апельсины, но из-за неподходящей для этой цели почвы, из-за частых дождей и холодной погоды издержки производства апельсинов здесь оказались бы чрезвычайно высокими. Во Флориде можно с некоторым успехом выращивать пшеницу, но такой бизнес по тем же причинам весьма дорогостоящий. Именно поэтому Небраска производит те продукты, для которых ее ресурсы подходят лучше всего, в частности пшеницу, а Флорида, поступая так же, выращивает апельсины и другие цитрусовые. Действуя таким образом, т.е. благодаря своей специализации, оба штата производят излишки продуктов. Затем жители Небраски и Флориды обмениваются своими излишками: пшеницу на апельсины, апельсины на пшеницу.

Точно так же специализация проявляется и на международной арене. Так, США специализируются на производстве, например, грузовых и пассажирских самолетов и компьютеров, которые они продают другим странам в обмен на видеомагнитофоны из Японии, бананы из Гондураса и плетеные корзины из Таиланда. Вывод: для обеспечения эффективности использования ресурсов важны и специализация труда, и географическая специализация производства.

Использование денег

Довольно очевидной характеристикой рыночной системы является масштабное применение денег. Деньги выполняют несколько функций, но в своей первейшей функции они выступают в качестве **средства обращения** (или обмена), что облегчает ведение торговли.

Специализация требует обмена. Обмен продуктами, конечно, может совершаться, а иногда и совершается на основе **бартера**, т.е. один товар обменивается непосредственно на другой. Однако бартер как средство обмена может поставить перед экономикой серьезные проблемы. Прежде всего бартерный обмен требует *совпадения потребностей* двух участников сделки. В нашем примере мы предположили, что жители Небраски располагают излишком пшеницы и хотят приобрести апельсины, а жители Флориды имеют излишки апельсинов и желают получить пше-

ницу. В этом случае обмен состоится. Но если такого совпадения потребностей не существует, торговли не получится.

Допустим, Небраске апельсины Флориды не нужны, но она заинтересована в покупке картофеля в штате Айдахо. Между тем Айдахо желает приобрести апельсины во Флориде, а не пшеницу в Небраске. Чтобы еще усложнить наш пример, предположим, Флориде нужно какое-то количество пшеницы из Небраски, но вовсе не нужен картофель из Айдахо. Эта ситуация в обобщенном виде представлена на рис. 2.1.

В ситуации, показанной на рис. 2.1, совпадение потребностей полностью отсутствует. Бартерный обмен в этом случае явно затруднителен. Чтобы избежать подобных тупиков, в экономических системах применяются **деньги**, представляющие удобное общественное изобретение, при помощи которого становится гораздо легче осуществлять обмен товарами и услугами. Исторически в качестве средства облегчения обмена использовались с переменным успехом скот, сигары, морские раковины, камни, куски металла и многие другие предметы. Чтобы выполнять функцию денег, предмет должен пройти лишь одно-единственное испытание: он должен получить общее признание продавцов как средство обмена, готовых обменять на него свои товары и услуги. Деньги выбирает само общество; все, что общество признает в качестве средства обращения, — *это и есть деньги*.

В большинстве экономических систем в качестве денег используются кусочки бумаги. Допустим, что именно так обстоит дело в экономических отношениях между штатами Небраска, Флорида и Айдахо: они используют в качестве денег кусочки бумаги, получившие название «доллары». Использование долларов в качестве средства обращения и позволяет им совершать торговые операции, как это показано на рис. 2.1.

В глобальных масштабах факт, что разные страны имеют разные валюты, усложняет международную специализацию и обмен. Однако наличие международных валютных рынков позволяет, например, американцам, японцам, немцам, англичанам и мексиканцам обмениваться долларами, иенами, евро, фунтами стерлингов и песо и осуществлять международные обмены товарами и услугами.

Активные, но ограниченные в масштабах своих действий органы власти

Одна из последних характеристик рыночной системы, применяемых в современных продвинутых промышленных странах, — это активные, но ограниченные в масштабах своей деятельности органы власти. Хотя рыночная система способствует более эффективному распределению ресурсов, у нее в этом отношении есть некоторые узкие места, так называемые

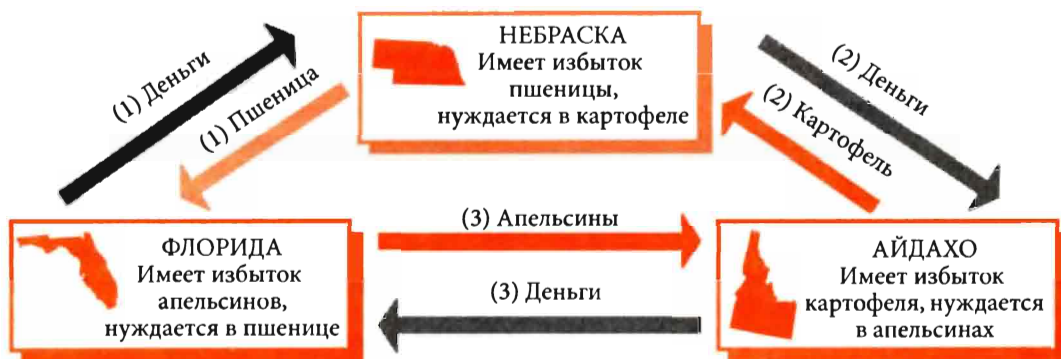


Рис. 2.1

Деньги облегчают торговлю, когда потребности сторон не совпадают. Применение денег как средства обмена позволяет осуществлять торговлю и в тех случаях, когда потребности сторон не совпадают. (1) Небраска продает пшеницу, необходимую Флориде, получая деньги жителей этого южного штата. (2) Небраска платит деньги, которые она получила от Флориды, за необходимый ей картофель из Айдахо. (3) Айдахо платит деньги, которые она получила от Небраски, за нужные ей апельсины, продаваемые Флоридой.

«сбои рынка». Как будет показано в следующих главах, органы власти могут повысить общую эффективность экономической системы, прибегая для этого к нескольким приемам.

- Как система осуществит обмен этими товарами и услугами?
- Как эта система способствует прогрессу?

Эти пять вопросов демонстрируют экономические выборы, лежащие в основе кривой производственных возможностей, которая обсуждалась в гл. 1. Они отражают реалии, связанные с редкостью ресурсов в мире неограниченных желаний. Любая страна с рыночной или командной системой должна дать свой ответ на каждый из этих вопросов.

Краткое повторение 2.2

- Для рыночных систем, сложившихся в современных развитых странах, характерно масштабное использование передовых в техническом плане средств производства. Благодаря их применению эти страны добиваются более высокой эффективности производства.
- В рыночных системах активно развивается специализация. Она способствует повышению эффективности и объема производства, так как позволяет людям, регионам и странам производить те товары и услуги, для которых их ресурсы подходят наилучшим образом.
- Применение денег облегчает обмен товарами и услугами, требующийся в условиях специализации.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Покупайте американское

Почему «покупка американского» делает жизнь американцев более благополучной? Разумеется, этого не произойдет, утверждает экономист Майкл Кокс (W. Michael Cox) из Федерального резервного банка Далласа.

«В стране широко распространен миф, что для американцев лучше тратить свои деньги дома, чем за границей. Лучший способ показать ложность этого аргумента – довести его до логически предельного варианта. Если для меня лучше тратить мои деньги здесь, чем в других странах, то еще лучше покупать в Техасе, а не в Нью-Йорке, покупать в Далласе, а не в Хьюстоне... Покупать только в моем собственном районе... Покупать только то, что изготавливает моя семья... Потреблять только то, что я сам могу произвести. И что мы получим в этом случае? Одинокого и бедного человека»*.

* «The Fruits of Free Trade», Federal Reserve Bank of Dallas, Annual Report 2002, p. 16.

Пять фундаментальных вопросов

Ключевые характеристики рыночной системы помогают объяснить, как рыночная экономика отвечает на пять фундаментальных вопросов:

- Какие товары и услуги следует производить?
- Как эти товары и услуги будут произведены?
- Кто получит эти товары и услуги?

Какие товары и услуги следует производить?

Как рыночная система решает, какие конкретные товары производить и в каком количестве? Простой ответ здесь следующий. Товары и услуги производятся до тех пор, пока они приносят прибыль, а производство продуктов, при которых бизнес несет убытки, сокращается. Прибыль и убытки – это разница между общими доходами (*total revenue*, *TR*), которые фирма получает от продажи своих продуктов, и общими издержками (*total cost*, *TC*) производства этих продуктов. (Экономисты в понятие «экономические издержки» включают не только заработную плату и другие платежи за труд, процентные и арендные платежи за капитал и землю, но и платежи предпринимателям за организацию и объединение других ресурсов для производства товара.)

Сохранение экономической прибыли ($TR > TC$) в отрасли приводит к наращиванию производства и перемещению ресурсов в эту отрасль. Действующие там фирмы увеличивают свой бизнес, и появляются новые фирмы. Отрасль расширяется. При сохраняющихся убытках ($TC > TR$) в отрасли происходит снижение производства и вывод из нее ресурсов. Неко-

Рассмотрим следующую ситуацию...

Удачи и промахи

За десятилетия своей деятельности в бизнесе компания *McDonald's* предложила в своем меню несколько новых блюд. Некоторые из них были удачными, другие оказались невостребованными. В конечном счете, именно потребители решают, какое блюдо они хотят заказать, и определяют, останется ли блюдо в меню *McDonald's* и будет приносить компании прибыль, или оно перестанет здесь предлагаться. Ниже перечислены некоторые блюда из меню *McDonald's* с годом предложения и соответствующими пометками: у – удачные, н – неудачные.

- *Hulaburger* (1962) – н
- *Filet-O-Fish* (1963) – у
- *Strawberry shortcake* (1966) – н
- *Big Mac* (1968) – у
- *Hot apple pie* (1968) – у
- *Egg McMuffin* (1975) – у
- *Drive-thru* (1975) – у
- *Chicken McNuggets* (1983) – у
- *Extra Value Meal* (1991) – у
- *McLean Deluxe* (1991) – н
- *ArchDeluxe* (1996) – н
- *55-cent special* (1997) – н
- *BigXtra* (1999) – у

Источник: уточненные данные из статьи «Polishing the Golden Arches», *Forbes*, June 15, 1998, pp. 42–43.

торые действующие фирмы сворачивают масштабы своего производства, другие вообще выходят из этого бизнеса. Отрасль в целом сокращается. В рыночной системе потребитель является сувереном: именно он играет ключевую роль в определении видов и количества производимых товаров, т.е. именно **суверенитет потребителя** определяет спрос. Спрос со стороны потребителя будет тем фактором, от которого зависят вид и количество производимых продуктов. Именно потребители, не ограничиваемые государством, потратят свои деньги на те товары, которые они больше всего хотят купить и которые они способны купить. Эти расходы представляют собой «голосование» долларом, с помощью которого потребители заявляют о своих потребностях, предъявляя спрос на рынке продуктов. Если в пользу какого-то продукта отдано достаточно голосов, чтобы обеспечить нормальную прибыль, фирмы будут производить именно этот продукт. Повышение потребительского спроса, т.е. увеличение числа голосов, отданных за тот или иной товар, означает экономическую прибыль для производящей его отрасли. Эта прибыль служит сигналом для расширения отрасли и увеличения производства данного продукта. Если отмечается рост спроса на конкретный продукт, достаточное количество голосов в виде долларов будет стимулировать получение экономической прибыли, что повлечет за собой расширение отрасли и, как результат, – рост производства необходимого товара. И наоборот, снижение потребительского спроса, т.е. уменьшение количества голосов в пользу данного продукта, приведет к убыткам, а со временем – и к сокращению производства. Именно в этом проявляется суверенитет потребителей. Все вместе они направляют ресурсы в те отрасли, которые удовлетворяют их запросы, и выводят их из отраслей, которые этого не делают.

«Голосование» потребителей долларом не только определяет, какие отрасли сохранятся, а какие вынуждены будут исчезнуть, но и какие конкретные продукты должны продолжать производиться, а какие больше не предлагаться. Выживают только рентабельные отрасли, фирмы и продукты. Поэтому фирмы не свободны в том, какие продукты они хотели бы производить, как кто-то, возможно, считает. Решения потребителей о покупках делает производство одних товаров и услуг рентабельным, других – нет, и это ограничивает возможности бизнеса, когда он решает, что ему производить. Компании должны соотносить свои решения производства с решениями потребителей, так как в противном случае они столкнутся с убытками, а в конечном счете, станут банкротами.

То же самое справедливо и в отношении поставщиков ресурсов. Необходимость в ресурсах определяется продажей товаров и услуг, изготавливаемых

Таблица 2.1*Три технологии производства мыла стоимостью 15 долл.*

Ресурс	Параметры ресурсов	Цена единицы ресурса, долл.					
		Технология 1		Технология 2		Технология 3	
		Число единиц	Издержки, долл.	Число единиц	Издержки, долл.	Число единиц	Издержки, долл.
Труд	2	4	8	2	4	1	2
Земля	1	1	1	3	3	4	4
Капитал	3	1	3	1	3	2	6
Предпринимательская способность	3	1	<u>3</u>	1	<u>1</u>	1	<u>3</u>
Совокупные издержки			15		13		15

из этих ресурсов. Скажем, работники автомобильного завода трудятся потому, что продаются автомобили. Другой пример. Преподавателей латинского языка относительно мало, потому что мало людей, которые хотят изучать этот язык. Поставщики ресурсов, если они хотят получать доходы, не полностью свободны в распределении этих ресурсов, скажем, при выделении их на производство товаров, которые потребители ценят мало. Потребители демонстрируют свои предпочтения на рынке, а производители и поставщики ресурсов, руководствуясь собственными интересами, соответствующим образом на эти предпочтения реагируют. (**Ключевой вопрос 8.**)

Как товары и услуги будут произведены?

Какие комбинации ресурсов и технологий следует использовать для производства товаров и услуг? Как это производство следует организовать? Ответ здесь таков: в виде тех комбинаций и таким образом, при которых затраты на единицу продукции становятся минимальными. Поскольку конкуренция изгоняет с рынка производителей с высокими издержками, рентабельность будет сохраняться в том случае, когда фирма выпускает свою продукцию с минимальными издержками. Обеспечение выпуска дешевой продукции требует, например, чтобы фирмы размещали свои производственные мощности оптимально, учитывая при этом такие факторы, как цены ресурсов, производительность ресурсов и транспортные издержки

Производство с минимальными издержками также означает, что при производстве своей продукции фирмы должны применять наиболее эффективные с точки зрения экономики приемы. Самые эффективные приемы производства зависят от:

- доступных технологий, т.е. различных комбинаций ресурсов, позволяющих получать требуемые результаты;
- цен требуемых ресурсов.

Технология, при которой для производства данного объема продукции требуется лишь небольшое количество материальных ресурсов, может тем не менее оказаться экономически неэффективной, если рыночная цена этих ресурсов слишком высока. Экономическая эффективность предполагает получение данного объема продукции при наименьших затратах ограниченных ресурсов, когда и ресурсы, и продукция оцениваются в стоимостном (денежном) выражении. Наиболее эффективной комбинацией ресурсов будет та, которая позволит произвести, скажем, мыло стоимостью 15 долл. при наименьших денежных затратах.

Предположим, есть три возможные технологии производства мыла на заданную сумму 15 долл. Количество каждого ресурса, необходимого для каждой технологии, и цены требуемых ресурсов приведены в табл. 2.1. Умножив количество каждого необходимого ресурса на его цену и сложив отдельные составляющие расходов, можно получить общие издержки производства мыла стоимостью 15 долл. для каждой технологии.

Технология 2 экономически наиболее эффективна, потому что требует наименьших затрат. Она позволяет обществу получить продукт стоимостью 15 долл., используя меньшее количество ресурсов — стоимостью 13 долл., что меньше тех 15 долл., которые нужны при использовании двух других технологий. Конкуренция требует, чтобы производители воспользовались технологией 2. Таким образом, мы получили ответ на вопрос, как будут произведены

нужные товары и услуги самым дешевым способом.

2.1 Least-cost production

Однако изменение либо технологии, либо цен на ресурсы может побудить фирму отказаться от технологии, которую она в данный момент применяет. Если цена труда упадет до 50 центов, технология 1 получит преимущество перед технологией 2. Фирмы обнаружат, что они могут сократить издержки, перейдя к технологии, где в большем объеме используется тот ресурс, цена которого снизилась. Упражнение: убедитесь самостоятельно, будет ли технология, требующая 1 ед. рабочей силы труда, 4 ед. земли, 1 ед. капитала и 1 ед. предпринимательских способностей, лучше технологий, приведенных в табл. 2.1, при сохранении указанных там цен? (**Ключевой вопрос 9.**)

Кто получит товары и услуги?

Рыночная система решает проблему распределения всей произведенной продукции двумя способами. В общем случае любой данный продукт распределяется между потребителями, исходя из их желания и способности заплатить за него существующую рыночную цену. Если цена некоторого продукта, например небольшого катера, составляет 3 тыс. долл., то покупатели, которые хотят и могут купить по этой цене, будут «наслаждаться морскими просторами». Потребители, которые не хотят или неспособны купить этот товар по такой цене, будут «сидеть на берегу».

Способность и готовность потребителей заплатить равновесную цену за катер и другие товары определяется величиной их денежных доходов и предпочтениями в отношении других товаров и услуг. Иными словами, они могут сделать это, если у них есть достаточные доходы и желание купить данный продукт. А денежные доходы потребителей зависят от: 1) количества людских и материальных ресурсов, которые поставляет получатель дохода; 2) их цены на рынке ресурсов. Поэтому ключевую роль в определении размера денежного дохода, который каждое домохозяйство предлагает в обмен на часть совокупного общественного продукта, играют цены на ресурсы (получаемые в виде заработной платы, процента, ренты, прибыли). Полученный доход, в свою очередь, определяет ту часть общего «пирога», которую может получить каждый отдельный человек. Если юрист зарабатывает 200 долл. за час, а служащий рекреационного центра — 10 долл. за час, то при одинаковой продолжительности труда за год юрист сможет обладать продукцией общества в 20 раз большей, чем работник рекреационного центра.

Как система осуществляет обмен товарами и услугами?

Рыночные системы динамичны: предпочтения потребителей, технологии и состав предлагаемых ре-

сурсов здесь весьма изменчивы. Это означает, что та конкретная структура распределения ресурсов, которая является наиболее эффективной при данном сочетании потребительских вкусов, данным наборе альтернативных технологий и данном составе ресурсов, устареет и станет неэффективной, когда изменятся предпочтения потребителей, будут открыты новые технологии производства и изменится состав предлагаемых ресурсов. Может ли рыночная экономика приспособиться к этим изменениям так, чтобы ресурсы использовались по-прежнему эффективно?

Предположим, вкусы потребителей изменились. Например, допустим, потребители решили, что им следует пить больше фруктовых соков и меньше молока, чем экономика производит в настоящее время. Это изменение вкусов потребителей будет донесено до производителей через увеличение спроса на сок и снижение спроса на молоко. При прочих равных условиях в этом случае цены и прибыли в отрасли производства фруктовых соков повышаются, а в молочной отрасли падают. Личный интерес побудит новых конкурентов вступить в преуспевающую отрасль производства соков, а убытки со временем заставят часть фирм покинуть испытывающую трудности молочную отрасль.

Более высокие цены и экономическая прибыль в отрасли фруктовых соков не только приводят к расширению этой отрасли, но и позволяют ей иметь средства, которые необходимы для приобретения ресурсов, требующихся для этого роста. Более высокие цены и прибыли позволяют производителям фруктов привлекать дополнительных поставщиков и переманивать их из тех направлений, которые оказываются менее востребованными. Обратный процесс происходит в молочной отрасли, где теперь трудится меньше работников и используется меньше ресурсов. Эти корректировки в экономике учитывают изменения потребительских вкусов. Так суверенитет потребителя работает на практике.

Рыночная система одновременно является и гигантской коммуникационной системой. Через изменение цен она сообщает об изменениях таких базовых понятий, как потребительские вкусы, и поощряет получение необходимых ответов от фирм и поставщиков ресурсов. Влияя на цены товаров и услуг и прибыли, изменения потребительских вкусов побуждают одни отрасли расширяться, другие сокращать объемы своей продукции. Эти корректировки доходят до рынка ресурсов, так как растущим отраслям требуется больше исходных составляющих, а сокращающимся — меньше. Из-за изменения цен на ресурсы часть их направляется из сокращающихся отраслей в растущие.

Важнейший элемент рыночной системы — направляющая, или руководящая, функция цен. Без него

некоторые административные агентства, скажем, центральный совет по планированию, должны были бы непосредственно направлять деятельность видов бизнеса и директивно распределять ресурсы по отдельным отраслям. Аналогичный анализ показывает, что система может корректировать свою деятельность, и действительно это делает с учетом других фундаментальных изменений, например изменений в технологиях или доступности различных ресурсов.

Как система способствует прогрессу?

Общество стремится к экономическому росту (большему объему продукции) и более высоким стандартам жизни (более высокому доходу в расчете на человека). Как рыночная система способствует технологическим совершенствованиям и накоплению капитала, если оба этих фактора обеспечивают более высокий стандарт жизни общества?

Технологический прогресс Рыночная система создает мощные стимулы к техническому прогрессу. Прогресс может выражаться в усовершенствовании методов производства или в открытии нового продукта и отказе от устаревших. Предприниматель или фирма, разработавшие новый продукт, получивший признательность на рынке, получает доходы и экономическую прибыль за счет конкурентов. Здесь не все просто. Фирмы с высокой рентабельностью в настоящее время через несколько лет могут столкнуться с финансовыми затруднениями.

Технологический прогресс — это также и новые или улучшенные методы, благодаря которым снижаются производственные или распределительные затраты. Переноса часть этой экономии на потребителей в виде более низких цен, фирма может повысить объем продаж и получить экономическую прибыль за счет снижения доходов у конкурирующих фирм.

Более того, рыночная система создает обстановку, благоприятствующую *быстрому распространению* технологического прогресса по всей отрасли. Конкуренты вынуждены следовать за наиболее прогрессивной фирмой, иначе их незамедлительно постигнет расплата в виде убытков и, возможно, даже банкротства. В некоторых случаях результатом становится **творческое разрушение**, когда создание новых продуктов и производственных методов полностью уничтожает прежние рыночные позиции фирм, которые не могут отказаться от производства прежних продуктов или прежних способов ведения бизнеса. Например, появление компакт-дисков практически ликвидировало производство долгоиграющих пластинок, а MP3 и другие цифровые технологии вытесняют CD-диски.

Накопление капитала Технический прогресс, как правило, требует дополнительного количества средств производства. Рыночная система предоставляет необходимые ресурсы для производства этих

средств через корректировку рынка продуктов и рынка ресурсов, где в результате дополнительного «голосования» долларами происходит смещение в пользу более высокого выпуска требующихся средств производства. Другими словами, рыночная система использует «голосование» долларами не только применительно к потребительским товарам, но и к инвестиционным.

Но кто именно учитывает «голоса» в целом и в пользу средств производства в частности? В первую очередь предприниматели — владельцы фирм, которые как получатели прибыли могут выделить часть своего дохода на приобретение средств производства. Если нововведения окажутся успешными, они, возможно, в будущем получат еще большую прибыль. Кроме того, выплачивая за это проценты, предприниматели могут взять в долг часть дохода домохозяйств и использовать эти заемные средства как дополнительные «долларовые голоса» в пользу средств производства. (Ключевой вопрос 10.)

Краткое повторение 2.3

- Структура выпускаемой продукции в рыночной системе определяется прибылями, которые, в свою очередь, в значительной степени зависят от предпочтений потребителей. Прибыли вызывают расширение успешно действующих отраслей, убытки — сворачивание неэффективных.
- Конкуренция побуждает фирмы использовать производственные методы, обеспечивающие наименьшие издержки.
- Конкурентные рынки осуществляют перераспределение ресурсов в ответ на изменение вкусов потребителей, новые технологические достижения и изменения в структуре предложения ресурсов.
- В рыночной экономике распределение произведенного продукта определяется доходами потребителей и ценой продукции.
- Конкурентные рынки создают стимулы для технологического прогресса и накопления капитала, что способствует повышению стандартов жизни.

«Невидимая рука»

В 1776 г. Адам Смит в своей книге «Богатство народов» (*The Wealth of Nations*) впервые обратил внимание на то, что механизм действия конкурентной рыночной системы создает удивительное и важное единство — единство частных и общественных интересов. Фирмы и поставщики ресурсов, действующие в собственных интересах в рамках остро конкурентной рыночной системы, одновременно, как будто направляемые «невидимой рукой», способствуют и удовлетворению государственных или общественных

интересов. Например, мы видели, что в конкурентной среде предприятия бизнеса стараются создавать новые и более совершенные продукты, чтобы увеличить свою прибыль. Эти более совершенные продукты приводят к улучшению благосостояния общества. Для производства конкретного объема продукции предприятия используют наименее затратные комбинации ресурсов, исходя при этом из собственных интересов. Если бы они поступали по-другому, то лишились бы прибыли или вообще столкнулись бы с угрозой высокого риска и краха. Одновременно ясно и то, что использование редких ресурсов наименее дорогостоящим способом полезно и в общественных интересах, поскольку «освобождает» ресурсы для производства других продуктов, которые хотят получить общество.

Собственный интерес, пробуждаемый и направляемый конкурентной рыночной системой, приводит к корректирующим действиям, учитывающим изменения желаний общества. Бизнес, стремящийся к более высокой прибыли и недопущению убытков, и поставщики ресурсов, которые хотят получить более высокое денежное вознаграждение, учитывают изменения, требующиеся при распределении ресурсов, и все кончается тем объемом продукции, который общество хочет получить. Конкуренция контролирует или направляет личный интерес так, чтобы он автоматически и совершенно непреднамеренно соответствовал основным интересам общества. «Невидимая рука» гарантирует, что в том случае, когда фирмы добиваются максимальных прибылей, а поставщики ресурсов — максимальных доходов, эти группы в то же время помогают обществу получить максимальный объем продукции и доходы.

Среди множества различных достоинств рыночной системы три заслуживают отдельного рассмотрения:

- **Эффективность** Рыночная система способствует эффективному использованию ресурсов, направляя их на производство тех товаров и услуг, которые общество хочет больше всего. Она побуждает использовать наиболее эффективную организацию производства и стимулирует разработку и внедрение новых, более эффективных технологий.
- **Стимулы** Рыночная система стимулирует овладение новыми навыками и умениями, усердный труд и инновации. Более умелая работа и больший трудовой вклад ведут к более высокому денежному доходу, что, в свою очередь, обеспечивает более высокий уровень жизни. Риск, который берут на себя предприниматели, может обернуться значительной прибылью. Экономическую прибыль могут принести и успешные инновации.
- **Свобода** Основной неэкономический аргумент в пользу рыночной системы заключается в том, что она делает ставку на личную свободу. В противо-

положность централизованному планированию рыночная система управляет деятельностью без принуждения. Рыночная система не только допускает свободу предпринимательства и выбора, но процветает именно в таких условиях. Предприниматели и рабочие вольны преследовать свой частный интерес, получая за это соответствующее вознаграждение или наказание от самой рыночной системы.

Крах командной системы

Наше обсуждение того, как рыночная система отвечает на пять фундаментальных вопросов, помогает понять, почему командная система Советского Союза, стран Восточной Европы и Китая (до проведения там рыночных реформ) в конечном счете окончилась крахом. Эти системы столкнулись с двумя непреодолимыми проблемами.

Проблема координации

Первой трудностью была проблема координации. Центральные плановые органы должны были координировать миллионы отдельных решений, принимаемых потребителями, поставщиками ресурсов и предприятиями. Давайте рассмотрим простой пример создания завода, предназначенного для производства тракторов. Вначале централизованный орган планирования должен определить реалистичную целевую цифру годового производства, допустим, 1000 тракторов. После этого необходимо обеспечить новое предприятие всеми необходимыми ресурсами: трудом, оборудованием, электричеством, сталью, шинами, стеклом, красками, транспортировкой ресурсов, т.е. всем, что необходимо для производства и доставки заказчиком этих 1000 тракторов.

Поскольку продукция многих отраслей служит в качестве ресурсов для других отраслей, сбой в отдельной отрасли, когда она не может выйти на целевые показатели, вызывает цепную реакцию в виде последующих сбоев. Например, если шахта, где добывается руда, которая затем используется для производства стали, из-за нехватки оборудования, работников или транспортных средств не поставляет сталелитейной отрасли требуемый объем руды, сталелитейное предприятие не сможет предоставить ресурсы, требующиеся для многих отраслей, которые зависят от стали. Эти отрасли, где используется сталь (такие, как производство тракторов, автомобилей и других транспортных средств), оказываются не способными выполнить поставленные перед ними цели производства. В конечном счете, цепная реакция охватывает все предприятия, где сталь используется как исходный ресурс, в том числе и других покупателей ресурсов и конечных пользователей.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Рис. 2.2

Диаграмма кругооборота. Ресурсы через рынки ресурсов направляются от домохозяйств к видам бизнеса (фирмам), а продукты через рынки продуктов идут от видов бизнеса к домохозяйствам. Денежные потоки идут в направлении, противоположном потокам реальных средств. Домохозяйства через рынки ресурсов получают доход от фирм (который для бизнеса выступает как издержки), а фирмы через рынки продуктов получают доходы от домохозяйств (их расходы).

Быстрый тест 2.2

- Рынок ресурсов – это место, где:
 - домашние хозяйства продают, а фирмы покупают продукты;
 - фирмы продают ресурсы, а домашние хозяйства – продукты;
 - домашние хозяйства продают, а фирмы покупают ресурсы (или услуги в результате пользования ресурсами);
 - фирмы продают, а домашние хозяйства покупают ресурсы (или услуги в результате пользования ресурсами).
- Что из приведенного ниже определяется на рынке продуктов:
 - заработная плата менеджера;
 - цена оборудования, применяемого на разливочном заводе;
 - цена 80 акров фермерской земли;
 - цена пары новых кроссовок.
- На этом графике кругооборота:
 - деньги движутся против часовой стрелки;
 - ресурсы движутся против часовой стрелки;
 - товары и услуги движутся по часовой стрелке;
 - домашние хозяйства находятся на стороне предложения на рынке продуктов.
- На этом графике кругооборота:
 - домашние хозяйства расходуют доход на рынке продуктов;
 - фирмы предлагают ресурсы домашним хозяйствам;
 - домашние хозяйства получают доход с помощью рынка продуктов;
 - домашние хозяйства производят продукты.

Ответы: 1в, 2г, 3б, 4а

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Каждый раз, когда вы тасуете колоду карт, вы получаете уникальную комбинацию

Экономист Дональд Бодро (Donald Boudreaux) восхищается способом, при помощи которого рыночная система систематически и преднамеренно упорядочивает десятки миллиардов отдельных ресурсов всего земного шара.

В своей работе «Будущее и его враги» Вирджиния Пострел (*Virginia Postrel*) отмечает тот удивительный факт, что если вы тщательно перемешаете обычную колоду из 52 игральные карты, вероятность того, что прежнее расположение карт после этого не сохранится, практически равна 100%. Повторения не бывает. Никогда. Каждый раз, когда вы тасуете карты, то создаете новую последовательность карт, которая возникла в истории впервые.

Давайте докажем это при помощи арифметики. При небольшом количестве элементов число их возможных комбинаций невелико. Например, три элемента можно разместить только шестью различными способами. Но с ростом числа элементов число возможных комбинаций растет очень быстро. Число возможных комбинаций группы из 5 элементов составляет 120,... из 10 элементов – 3 628 800,... из 15 – 1 307 674 368 000.

Число различных комбинаций из 52 элементов составляет $8,066 \times 10^{67}$. Это действительно очень большое число. Человеку просто невозможно понять, насколько огромным оно является. Для сравнения лишь скажем, что число возможных комбинаций 20 элементов составляет 2 432 902 008 176 640 000; уже это число больше общего числа секунд в 10 млрд лет. Однако столь огромное число – лилипут по сравнению с $8,066 \times 10^{67}$.

Но для чего все эти сведения о числах? Рассмотрим количество различных ресурсов, доступных в этом мире: мой труд, ваш труд, вашу землю, нефть, вольфрам, кофейные зерна, цыплят, реки, здание *Empire State Building*, программы *Windows*, разработанные в *Microsoft*, классные помещения в Оксфорде, аэропорт в Майами и т.д. и т.п. Никто из нас не может даже сосчитать все самые разные производственные ресурсы, доступные для использования в нашем мире. Но мы можем быть уверены в одном: это число, по крайней мере, составляет десятки миллиардов.

Если вы задумаетесь о том, насколько непостижимо крупным является количество комбинаций колоды, состоящей из 52 карт, ваш ум по-иному станет относиться

Проблема координации становится еще более трудной, когда экономика расширяется. Продукты и производственные процессы становятся все более сложными, а число отраслей, деятельность которых надо планировать, растет. Приемы планирования, которые работали для более простой экономики, оказываются совершенно неадекватными и неэффективными для более крупной экономики. «Узкие места» и остановки производства в этом случае становятся не исключениями, а нормой. Более того, процесс планирования сосредоточивается всего лишь на одном или двух продуктах из каждой продуктовой категории.

Проблему координации в Советском Союзе и до-реформенном Китае усиливало отсутствие надежного индикатора успеха. Мы уже знаем, что в рыночной экономике в качестве такого индикатора успеха используется показатель прибыли. В свою очередь, прибыль зависит от потребительского спроса, производственной эффективности и качества продукции. И наоборот: основной индикатор успеха в командной экономике – количественные производственные цели, которые устанавливает центральный плановый орган. В этих условиях производственные издержки, качество продукции и ассортимент продукции отходили на второй план. Руководители и работники часто приносили качество продукции в жертву, поскольку

их вознаграждали за достижение не качественных показателей, а количественных. Если выполнение производственных целей приводило к небрежной работе на сборке, основное внимание уделялось этим целям, а не качеству.

В лучшем случае планировщикам было трудно устанавливать количественные производственные цели, не внося в них, хотя и непроизвольно, искажения. Если производственная цель для предприятия, выпускающего гвозди, устанавливалась в показателях *веса* (тонн гвоздей), производитель изготавливал только гвозди большого размера. Если же цель устанавливалась в *количественном* виде (тысячи гвоздей), производитель выпускал все гвозди в огромном количестве – небольшие! Именно это происходило в странах с централизованными системами планирования.

Проблема мотивации

Командные экономики также сталкиваются и с проблемой мотивации. Весь ассортимент продукции определял центральный орган планирования. Если его специалисты ошибались в определении того, сколько автомобилей, обуви, рубашек или цыплят будут востребованы по ценам, установленным органами власти, возникали дефициты или, наоборот, излишки произведенной продукции. Но пока руководители,

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

к тому, как можно организовывать и комбинировать все ресурсы, имеющиеся в мире.

Если бы наш мир был случайным, т.е. если бы ресурсы комбинировались друг с другом произвольным образом, так, словно какой-то гигант взял их в руки и перетасовал бы как карты, то с высочайшей определенностью можно заявить, что итоговая комбинация ресурсов была бы бесполезной. И если бы такая случайная комбинация быстро не перераспределилась на основе какой-то производственной логики, ничего полезного в этом мире произвести было бы нельзя. В этом случае мы были бы обречены на гибель. Поскольку только крошечная доля возможных комбинаций служит человеку с пользой, любая комбинация будет бесполезной, если она выбирается случайным образом или без необходимого знания того, как каждый ресурс может быть с пользой для производства соединен с другими ресурсами.

Тем не менее мы видим, что вокруг нас действует комбинация ресурсов, которые являются производительными и служат людям для достижения их целей. Возможно, нынешняя комбинация ресурсов и не самая совершенная, но она явно лучше большинства триллионов и триллионов других возможных вариантов.

Каким образом нам удалось из множества возможных получить те крошечные по вероятности комбинации, которые работают? Ответ здесь таков: это сделала частная собственность – социальный институт, стимулирующий взаимные приспособления.

Частная собственность устраняет саму возможность подхода, при котором комбинации ресурсов являются случайными, так как каждый владелец ресурсов выбирает вариант действий только в том случае, если он обещает ему вознаграждение, превышающее вознаграждения, обещаемые во всех других доступных этому владельцу вариантах.

Результатом этого становится захватывающая дух сложная и производственно полезная комбинация бесчисленного количества ресурсов. Эта комбинация сложилась с течением времени (и во многих отношениях продолжает складываться и сейчас) как результат миллиардов и миллиардов отдельных ежедневных небольших решений, принимаемых людьми, которые стараются лучше использовать свои ресурсы и труд так, чтобы это было полезно для других людей.


Источник: взято из работы Donald J. Boudreaux, «Mutual Accommodation», *Ideas on Liberty*. May 2000, pp. 4–5.

которые отвечали за производство данных видов продукции, получали вознаграждение на основе степени выполнения установленных для них производственных целей, у них не было стимула корректировать производство и реагировать на нехватку или избыток. К тому же никаких колебаний цен или рентабельности, свидетельствующих о большей или меньшей потребности в определенных продуктах, не существовало. Поэтому многие продукты были недоступны или ограничены по поставкам, в то время как другие производились явно в завышенных объемах, и поэтому в течение многих месяцев, а то и лет, находились на складах.

К тому же в командных системах Советского Союза и дореформенного Китая отсутствовало предпринимательство. Центральный орган планирования не использовал стимул прибыли и не вознаграждал инновации и предпринимательский подход. В этих условиях карьерное продвижение в основном осуществлялось через участие в политической деятельности, в виде членства в коммунистической партии. Движение вверх в этой иерархической структуре означало более хорошие жилищные условия, доступ к более качественным услугам здравоохранения, предоставление права покупать продукты в специальных магазинах. В этих условиях показателями успеха в «бизнесе» становились достижение производствен-

ных целей и способность маневрировать на «минных полях» партийных интересов. Однако успех, в основе которого лежит лишь политическая целесообразность, не трансформируется в техническое преимущество, которые часто заставляют отказываться от давно предлагаемых продуктов, существующих производственных методов и прежних организационных структур.

Модель кругооборота

Динамичная рыночная экономика порождает постоянно действующие потоки товаров и услуг, ресурсов и денег. Общий характер этих потоков представлен в виде **диаграммы кругооборота на рис. 2.2 (Ключевой график)**. Обратите внимание, что на этой диаграмме лица, принимающие частные решения, объединены с видами *бизнеса* и *домохозяйствами*, а рынок состоит из *рынка ресурсов* и *рынка продуктов*.  **2.4 Circular flow diagram**

Рынок ресурсов

Верхняя часть схемы описывает **рынок ресурсов**, т.е. место, где ресурсы или услуги поставщиков ресурсов продаются и покупаются. Всеми экономическими

ресурсами владеют домохозяйства (люди) либо прямо — как работники или предприниматели, либо косвенно — через свою долю в собственности корпораций. Они предлагают эти ресурсы фирмам, которые покупают их, так как именно с их помощью они производят товары и услуги. Платежи, производимые фирмами за полученные ресурсы, для фирм являются затратами, но одновременно представляют собой потоки заработной платы, ренты, процентов и прибыли для домохозяйств, поставляющих эти ресурсы. Ресурсы переходят от домашних хозяйств к фирмам, а деньги — от фирм к домашним хозяйствам.

Рынок продуктов

Теперь рассмотрим нижнюю часть диаграммы — **рынок продуктов**, т.е. место, где товары и услуги фирм покупаются и продаются. На рынке продуктов фирмы комбинируют полученные ресурсы так, чтобы

обеспечить производство и предложение товаров и услуг на тех же самых рынках. Для покупки этих товаров и услуг домашние хозяйства используют доход, полученный от продажи своих ресурсов. Поток расходов потребителей на товары и услуги приводит к получению дохода фирмами от продаж своей продукции.

Модель кругооборота представляет собой сложный комплекс взаимосвязанных решений и экономических действий. И домохозяйства, и фирмы на рынке выступают и покупателями, и продавцами. Фирмы на рынке ресурсов являются покупателями, а на рынке продуктов — продавцами. Домохозяйства, наоборот, продают ресурсы и покупают продукты. Как видно из рис. 2.2, *реальный поток* экономических ресурсов и готовых товаров и услуг движется (в этой модели) против часовой стрелки, а *денежный поток* в виде доходов и потребительских расходов — по часовой стрелке.

РЕЗЮМЕ

1. По своему подходу к решению экономической проблемы экономические системы делятся на две широкие категории: рыночную и командную. В рыночной системе (или капитализме) большинством ресурсов владеют частные лица, а координацией большинства видов экономической деятельности занимается рынок. В командной системе (или социализме, или коммунизме) основные ресурсы принадлежат государству, а общую направленность экономической деятельности определяет центральный планирующий орган.
2. Для рыночной системы, также известной как система частного предпринимательства или капитализм, характерны частная собственность на ресурсы, в том числе на труд, и личная свобода выбора вида экономической деятельности как средства повышения материального благосостояния человека. Движущей силой такой экономической системы служит частный интерес, а роль регулирующего и контролирующего механизма в ней выполняет конкуренция.
3. В рыночной системе рынки и цены организуют и эффективно направляют миллионы индивидуальных решений, определяющих, что следует производить, а также способы этого производства и распределения продуктов.
4. Характерными чертами современных экономических систем являются специализация, применение передовых технологий и широкое использование средств производства. Деньги, выполняющие функцию средства обращения, разрешают трудности, связанные с бартерной торговлей, и тем самым способствуют углублению специализации как в национальном, так и в мировом масштабах.
5. Каждая экономика сталкивается с необходимостью ответить на четыре фундаментальных вопроса: а) в каком объеме следует использовать имеющиеся ресурсы; б) какие товары и услуги нужно производить; в) как именно их следует производить; г) среди кого следует распределять произведенную продукцию; д) как система обычно учитывает изменения вкусов потребителей, поставок ресурсов и новые технологии; е) как система способствует прогрессу?
6. Рыночная система выпускает продукты, чье производство и продажи позволяют иметь доход, достаточный для покрытия всех издержек. В ней не выпускаются продукты, общая выручка от продажи которых постоянно недостаточна для покрытия общих затрат. Конкуренция заставляет компании использовать производственные технологии, обеспечивающие самые низкие затраты.
7. Экономическая прибыль (общие доходы минус общие затраты) указывает на то, что отрасль преуспевает; это приводит к ее расширению. Убытки означают, что отрасль не является преуспевающей, и это ведет к ее сокращению.
8. Суверенитет потребителей означает, что фирмы и поставщики ресурсов направляют свои усилия в соответствии с запросами и потребностями потребителей. «Голосуя» своими деньгами, потребители решают, каким будет ассортимент приобретаемых и производимых продуктов.
9. Цены, определяемые количеством и типами ресурсов, поставляемых домохозяйствами, диктуют,

какую часть национального продукта в денежном выражении может получить каждое домохозяйство. В рыночной системе товары и услуги приобретают те, кто имеет для этого средства, т.е. получают доход.

10. Рыночная система обладает способностью доводить информацию об изменениях вкусов потребителей до поставщиков ресурсов и предпринимателей, вызывая тем самым соответствующие поправки в распределении ресурсов экономики. Кроме того, рыночная система создает условия, благоприятствующие техническому прогрессу и накоплению капитала.
11. Достижению единства частных и общественных интересов способствует конкуренция – основной механизм управления в рыночной экономике; как будто ведомая «невидимой рукой», конкуренция управляет частными интересами и мотивами фирм и поставщиков ресурсов, одновременно учитывая общественный интерес в эффективном использовании ограниченных ресурсов.

12. Командная система Советского Союза и дореформенного Китая потерпели крах из-за трудностей координации, осуществляемой в условиях централизованного планирования, и из-за отсутствия стимула прибыли. Проблема координации привела к возникновению «узких мест», неэффективности и ставки на ограниченное число продуктов. Проблема мотивации не способствовала совершенствованию продуктов, разработке новых видов товаров и услуг и предпринимательскому отношению.
13. Модель кругооборота показывает потоки ресурсов и продуктов, идущих от домохозяйств к видам бизнеса и от видов бизнеса к домохозяйствам, а также сопровождающие их денежные потоки. Виды бизнеса показаны в этой модели на стороне покупателей на рынке ресурсов и на стороне продавца на рынке продуктов. И наоборот, домохозяйства выступают продавцами на рынке ресурсов и покупателями на рынке продуктов.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

экономическая система (*economic system*)
 командная система (*command system*)
 рыночная система (*market system*)
 частная собственность (*private property*)
 свобода предпринимательства (*freedom of enterprise*)
 свобода выбора (*freedom of choice*)
 личный интерес (*self-interest*)
 конкуренция (*competition*)
 рынок (*market*)
 специализация (*specialization*)
 разделение труда (*division of labor*)

средство обращения (*medium of exchange*)
 бартер (*barter*)
 деньги (*money*)
 суверенитет потребителя (*consumer sovereignty*)
 «голосование» долларом (*dollar votes*)
 творческое разрушение (*creative destruction*)
 «невидимая рука» (*invisible hand*)
 диаграмма кругооборота (*circular flow diagram*)
 рынок ресурсов (*resource market*)
 рынок продуктов (*product market*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Сравните, как рыночная система и командная экономика пытаются справиться с экономической редкостью ресурсов.
2. Как личный интерес помогает достижению экономических целей общества? Почему в рыночной системе существует такое широкое разнообразие востребованных товаров и услуг? Как происходит, что предприниматели и виды бизнеса стоят во главе экономики и в то же время ими командуют потребители?
3. Почему частная собственность и защита прав собственности так важны для успешного функционирования рыночной системы?
4. Какие преимущества приносит использование капитала в производственном процессе? Что понимается под понятием «разделение труда»? Каковы преимущества специализации при использовании человеческих и материальных ресурсов? Объясните, почему необходимым следствием специализации является обмен.
5. Какие проблемы связаны с бартерным обменом? Покажите экономическое значение денег в качестве средства обращения. «Деньги являются единственным товаром, который не годится ни на что другое, кроме как на то, чтобы от него избавиться».
6. Оцените и объясните суть следующих утверждений:
 - а. Рыночная система – это экономика прибылей и убытков.
 - б. Конкуренция – незаменимая дисциплинирующая сила рыночной экономики.

7. В 1990-х гг. с большим шумом на рынке появились тысячи так называемых «доткомовских» компаний, воспользовавшихся преимуществами Интернета и новых информационных технологий. Некоторые из них, например *Yahoo!*, *eBay* и *Amazon*, смогли выжить и процветают сегодня, но большинство таких структур столкнулось с трудностями и в конце концов потерпели неудачу. Объясните столь разные результаты этих компаний с точки зрения того, как рыночная система отвечает на вопрос: «Какие товары и услуги следует производить?».
8. **Ключевой вопрос** Имеющаяся у компании технология позволяет ей выпускать в день 400 булок с банановыми добавками. Предположим, наименее затратная комбинация ресурсов для производства 400 булок – 5 ед. труда, 7 ед. земли, 2 ед. капитала и 1 ед. предпринимательской способности. Цены единиц этих ресурсов соответственно составляют 40, 60, 60 и 20 долл. Если фирма может продать 400 булок по 2 долл. за каждую, целесообразно ли ей продолжать их выпускать? Если ситуация этой фирмы типична и отражает положение дел в хлебобулочных пекарнях, выпускающих такие булки, будут ли сюда приходить дополнительные ресурсы или, наоборот, будет происходить их отток?
9. Предположим, фирма обнаружила, что получит максимальную прибыль при производстве продукта *A* общей стоимостью 40 долл. Допустим также, что для производства этого продукта в требуемом объеме подходит любая из трех технологий, представленных в следующей таблице:

Ресурс	Число единиц требуемых ресурсов			
	Цена за единицу ресурса, долл.	Технология 1	Технология 2	Технология 3
Труд	3	5	2	3
Земля	4	2	4	2
Капитал	2	2	4	5
Предпринимательская способность	2	4	2	4

- а. Какую технологию выберет фирма при указанных ценах ресурсов? Почему? Принесет ли производство прибыли или убытки? Какой будет их величина? Будет ли отрасль расширяться или сокращаться? Когда закончится это расширение?
- б. Допустим, разработана новая технология. Она предполагает использование 2 ед. труда, 2 ед.

земли, 6 ед. капитала и 3 ед. предпринимательской способности. С учетом цен, приведенных в таблице, будет ли фирма внедрять новую технологию? Поясните свой ответ.

- в. Предположим теперь, что увеличение предложения труда привело к падению цены на него до 1,5 долл. за единицу, в то время как цены на остальные ресурсы не изменились. Какую технологию станет использовать производитель в этом случае? Поясните свой ответ.
- г. «Рыночная система способствует тому, что экономика максимально ограничивает использование тех ресурсов, предложение которых явно недостаточно в сравнении с другими. Ресурсы, наиболее редкие по сравнению со спросом на них, имеют самую высокую цену. В результате производители используют ресурсы настолько бережливо, насколько это возможно». Дайте оценку этого утверждения. Не опровергает ли эта оценка ваш ответ на вопрос (в)? Поясните свой ответ.
10. **Ключевой вопрос** В некоторых крупных складах-магазинах технических товаров, таких, как *Home Depot*, одновременно находится до 20 тыс. различных товаров. Что заставляет производителей каждого конкретного товара – от отвертки, стремянки до водонагревательных приборов – изготавливать и предлагать их на продажу? Как производители принимают решение о наилучшем способе использования различных комбинаций ресурсов? Кто сделал доступными все эти ресурсы? Кто принимает решение: продолжать ли производить и продавать эти конкретные товары?
11. Что понимается под термином «творческое разрушение»? Как появление MP3 (*iPod*) можно представить с точки зрения этой концепции?
12. Объясните смысл слов «невидимая рука» одним предложением.
13. В рыночной экономике фирмы редко беспокоятся о доступности исходных составляющих, необходимых им для производства своей продукции, в то время как в командной экономике наличие ресурсов постоянно вызывает озабоченность руководителей. Почему возникает такая разница?
14. Покажите разницу между рынком ресурсов и рынком продуктов на модели кругооборота. Почему и виды бизнеса, и домохозяйства в этой модели выступают одновременно и продавцами, и покупателями? Какие потоки учитываются в модели кругооборота?
15. (**Последний штрих**) Как объяснить, почему миллионы экономических ресурсов, как правило, распределяются логически, обеспечивая достаточную производительность, а не случайным и непродуктивным образом?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Кто заинтересован в покупке бриллиантов?** Посетите веб-сайт интернетовского аукциона *eBay* (www.ebay.com) и выберите там категорию *Jewelry and Watches* (Ювелирные изделия и часы), после чего перейдите к заголовку *Loose Gemstone* (Необработанные драгоценные камни). Сколько необработанных бриллиантов выставляется на продажу в данное время? Обратите внимание на широкий диапазон размеров и цен предлагаемых бриллиантов. В каком смысле на этом рынке существует конкуренция между продавцами? Как эта конкуренция влияет на цены? Каков смысл конкуренции между покупателями? Как эта конкуренция влияет на цены?
2. **Бартер и Налоговое управление.** Бартер возникает тогда, когда товары или услуги обмениваются без посредства денег. Для некоторых людей привлекательность бартерного обмена состоит в том, что благодаря этому можно избежать выплаты налогов правительству. Насколько часто происходят такие сделки? Считает ли Налоговое управление (*IRS*) США (www.irs.ustreas.gov/) доход от бартерного обмена облагаемой или необлагаемой налогом статьей? Как определяется стоимость такой бартерной сделки? Какие примеры бартерного обмена приводит *IRS*? Какие требования выдвигает *IRS* в отношении так называемых бартерных сделок?

В этой главе вы узнаете:

- что такое спрос и что на него влияет;
- что такое предложение и что на него влияет;
- как спрос и предложение совместно определяют рыночное равновесие;
- как изменения спроса и предложения влияют на равновесные цены и объемы продукции;
- что такое цены, устанавливаемые органами власти, и каким образом они могут приводить к излишкам и нехватке продукции.



Спрос, предложение и рыночное равновесие

Согласно старой шутке, достаточно научить попугая произносить слова «спрос и предложение» – и перед вами готовый экономист! В этом язвительном высказывании заключена большая доля правды, так как, по существу, простейшие экономические инструменты – спрос и предложение – способны дать глубокое представление не только об отдельных экономических проблемах, но и о работе экономической системы в целом. **3.1 Demand and supply**

Рынки

Рынки сводят вместе покупателей («заказчиков») и продавцов («поставщиков») и могут действовать в самых разных формах. Хорошо известными вам примерами рынков можно назвать автозаправку на соседнем углу, сайт, предлагающий вариант электронной торговли, местный музыкальный магазин и даже прилавок на обочине дороги, за которым стоит фермер, продающий свою продукцию. Могут быть и совершенно другие рынки, например Нью-Йоркская биржа или Чикагская продуктовая биржа. Это рынки, где покупатели и продавцы акций и облигаций, а также сельскохозяйственной продукции со всего мира общаются друг с другом, чтобы купить и продать эти виды продукции. Акционеры сводят друг с

другом потенциальных покупателей и продавцов предметов искусства, животных, использованного сельскохозяйственного оборудования, а иногда и недвижимости. На рынках труда новые выпускники колледжей «продают» конкретные услуги, связанные с трудом, а работодатели их «покупают».

Одни рынки являются локальными, другие – национальными или даже международными. Некоторые рынки отличает личный контакт предъявителя спроса и поставщика, для других характерен безличный вариант взаимодействия, т.е. здесь покупатель и продавец никогда не видят или вообще не знают друг друга.

Для упрощения анализа мы посвятим эту главу рынкам, где встречается огромное число действующих независимо покупателей и продавцов, обменивающихся стандартизированной продукцией. Это

Спрос индивидуального покупателя на кукурузу

Цена за бушель, долл.	Величина спроса за неделю, бушелей
5	10
4	20
3	35
2	55
1	80

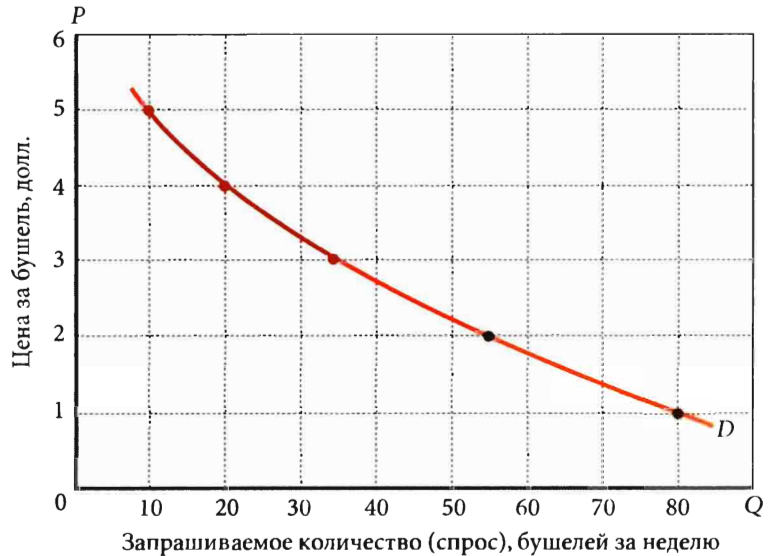


Рис. 3.1

Кривая спроса отдельного покупателя на кукурузу. Так как зависимость между ценой и запрашиваемой величиной является обратной, таблица индивидуального спроса, представленная в виде графика, принимает форму нисходящей кривой D . В этом проявляется действие закона спроса: люди покупают большее количество товара, услуги или ресурса, если цена на них снижается. На этом графике и дальше P обозначает цену, Q – количество (как запрашиваемое, так и предлагаемое).

высококонкурентные рынки, например рынок зерновых – центральная биржа зерна, фондовая биржа или рынок иностранных валют, где равновесная цена «обнаруживается» как результирующая всех независимых решений продавцов и покупателей. Для всех таких рынков характерны понятия спроса, предложения, цены и количества.

Спрос

Спрос можно представить в виде шкалы, или кривой, показывающей количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по каждой конкретной цене из ряда возможных в течение определенного периода времени¹. Другими словами, спрос показывает то количество продукта, которое будет куплено при разных возможных ценах на него *при прочих равных условиях*. Спрос можно наглядно представить в виде таблицы. В таблице на рис. 3.1 приведена гипотетическая **шкала спроса одного потребителя**, покупающего какое-то количество бушелей кукурузы.

¹ Это определение вполне применимо и к рынку ресурсов. Для этого надо вместо слова «продукт» поставить слово «ресурс», а вместо «потребители» – «предприятия (фирмы)».

Эта табличная форма представления спроса отражает связь между возможными ценами кукурузы и ее количеством, которое наш потребитель из разбираемого примера желает и в состоянии купить по каждой из цен. Мы говорим «желает» и «в состоянии», так как одного лишь желания на рынке недостаточно. Я могу «хотеть» купить плазменный телевизор, но если это желание не подкрепляется моей способностью купить, т.е. необходимой суммой денег, оно окажется недействительным и, соответственно, не получит воплощения на рынке. Как видно из табл. 3.1, если цена за бушель кукурузы составляет на рынке 5 долл., наш потребитель будет готов и способен покупать по 10 бушелей кукурузы в неделю; если же цена составит 4 долл., потребитель будет готов и способен покупать уже по 20 бушелей в неделю и т.д.

Шкала спроса в нашей таблице сама по себе не дает ответа на вопрос, какая из пяти возможных цен реально существует на рынке кукурузы. Как уже было сказано, это зависит от конкретного соотношения спроса и предложения. Следовательно, спрос – это просто выраженные в форме таблицы планы или намерения покупателя относительно покупки продукта.

Чтобы величины спроса были более конкретными и поэтому более значимыми, они должны относиться

к определенному отрезку времени — дню, неделе, месяцу. Заявление о том, что «потребитель может купить 10 бушелей кукурузы по цене 5 долл. за бушель», неопределенно и бессмысленно. А вот заявление о том, что «потребитель еженедельно будет покупать 10 бушелей кукурузы по 5 долл. за бушель», вполне понятно и определено. Не зная, о каком конкретно периоде времени идет речь, мы не сможем сказать — велик или мал спрос на конкретный товар.

Закон спроса

Фундаментальное свойство спроса заключается в следующем: при прочих равных условиях снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. Если выразить эту идею более кратко, то можно сказать, что между ценой и величиной спроса существует отрицательная, или *обратная*, зависимость. Экономисты назвали эту обратную зависимость **законом спроса**. 📌 **3.2 Law of demand**

Здесь принципиальное значение имеет допущение «при прочих равных условиях». На количество купленного товара, помимо цены рассматриваемого продукта, влияют и многие другие факторы. Количество приобретенных кроссовок фирмы *Nike* будет зависеть не только от их цены, но и от цены таких субститутов этого товара, как кроссовки фирмы *Reebok*, *Adidas* и *New Balances*. Закон спроса в этом случае гласит: кроссовок фирмы *Nike* будет приобретаться меньше, если их цена растет и если цена кроссовок фирмы *Reebok*, *Adidas* и *New Balances* остается постоянной. Можно сказать еще короче: если *относительная цена* кроссовок *Nike* повышается, их будет куплено меньше. Однако если цена кроссовок *Nike*, равно как и всех других конкурирующих торговых марок кроссовок, возрастет на некоторую сумму, например на 5 долл., потребители могут купить кроссовок фирмы *Nike* больше, меньше или столько же.

Почему зависимость между ценой и запрашиваемым количеством является обратной? Давайте рассмотрим три следующих соображения и начнем с самого простого.

- С тем, что нам показывает нисходящая кривая спроса, согласуются здравый смысл и элементарные факты реальной жизни. Обычно люди *действительно* покупают какого-то продукта больше по низкой цене, чем по высокой. Для потребителей цена представляет собой своего рода барьер, мешающий им совершить покупку. Чем выше этот барьер, тем меньше продукта они будут покупать, а чем он ниже, тем большее количество товара они приобретут. Тот факт, что фирмы устраивают «распродажи», служит наглядным свидетельством их веры в закон спроса.
- В любой данный период времени каждый покупатель продукта от каждой последующей его единицы получает меньше удовлетворения, или вы-

годы, или пользы, чем от предыдущей. Например, второй «биг-мак» дает потребителю меньше удовлетворения, чем первый; третий приносит меньше удовольствия, или пользы, чем второй, и т.д. Отсюда следует, что потребление подвержено действию принципа **убывающей предельной полезности**. А поскольку каждая последующая единица конкретного продукта приносит пользователю все меньшую и меньшую полезность, он будет покупать дополнительные единицы только тогда, когда цена на них будет последовательно снижаться. 📌 **3.3 Diminishing marginal utility**

- Закон спроса можно также объяснить в терминах эффекта дохода и замещения. **Эффект дохода** указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе купить больше данного продукта, чем раньше, не отказывая себе в приобретении каких-либо других товаров. И наоборот, более высокая цена приводит к противоположному результату. **Эффект замещения** выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь стоят *относительно* дороже. Покупка продуктов, чья цена снижается, становится более выгодной сделкой, чем товаров и услуг, продаваемых по прежней цене.

Приведем для иллюстрации следующий пример: снижение цены на цыплят повышает покупательную способность дохода потребителя и позволяет ему покупать больше этого мяса (эффект дохода). При более низкой цене цыплят покупка становится относительно более заманчивой, их покупают вместо свинины, баранины, говядины и рыбы (эффект замещения). Эффекты дохода и замещения накладываются друг на друга и приводят к тому, что у потребителей возникает возможность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене, чем по высокой. 📌 **3.4 Income and substitution effects**

Кривая спроса

Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде простого графика, условно показывающего *величину спроса* на горизонтальной оси, а *цену* — на вертикальной. Разместим на графике (рис. 3.1) пять вариантов соотношения «цена—количество», показанные в соседней таблице, и соединим их плавной кривой *D*. Полученная кривая называется **кривой спроса**. Она направлена вниз и вправо, наглядно демонстрирует действие закона спроса: люди покупают большее количество товара, услуги или ресурса, если цена на них снижается. Таким образом, зависимость между ценой и запрашиваемой величиной является обратной.

Таблица и график на рис. 3.1 содержат одни и те же данные и отражают одну и ту же связь между

ценой и величиной спроса. Преимущество графического изображения заключается в том, что оно позволяет нам нагляднее и проще представить эту связь, чем при словесном или табличном вариантах описания.

Рыночный спрос

До сих пор мы рассматривали ситуацию лишь с позиции единственного потребителя. Но наличие конкуренции обязывает нас рассмотреть положение дел, когда на рынке имеется много покупателей. Перейти от индивидуального спроса к рыночному спросу можно, суммировав величины спроса, предъявляемого каждым потребителем при разных возможных ценах. Если бы на рынке действовали лишь три покупателя, как это показано в табл. 3.1, определить общие величины спроса при каждой цене было бы легко. На рис. 3.2 данный процесс суммирования изображен графически. При каждой цене мы суммируем индивидуальные спросы и получаем совокупный спрос при данной цене, затем наносим цену и совокупный спрос, т.е. общее запрашиваемое количество, как точку на кривой рыночного спроса.

Разумеется, конкуренция предполагает действие на рынке намного большего числа покупателей, чем три. Чтобы избежать длительного процесса суммирования сотен или даже тысяч, или миллионов слагаемых, предположим, все покупатели на рынке решили по каждой из возможных цен приобретать одинаковое количество продукта. Таким образом, мы можем определить рыночный спрос путем умножения этих величин на число покупателей. Полученная таким образом кривая D_1 на рис. 3.3 показывает эту кривую рыночного спроса со стороны 200 покупателей кукурузы, что отражено и в таблице на

Таблица 3.1

Рыночный спрос на кукурузу при трех покупателях

Цена за бушель, долл.	Запрашиваемое количество			Общая величина спроса за неделю, бушелей		
	Джо	Джен	Джей			
5	10	+	12	+	8	30
4	20	+	23	+	17	60
3	35	+	39	+	26	100
2	55	+	60	+	39	154
1	80	+	87	+	54	221

рис. 3.1. Все соответствующие расчеты приводятся в табл. 3.2.

Когда экономист строит кривую спроса, скажем, такую, как D_1 на рис. 3.3, он исходит из допущения, что самой важной детерминантой количества любого покупаемого продукта является цена. Однако экономисту известно, что существуют и другие факторы, которые могут повлиять и действительно влияют на объем покупок. Эти факторы называются **детерминантами спроса**. При построении кривой спроса D_1 следует допустить, что детерминанты остаются неизменными. Это те самые «прочие равные условия» в соотношении между ценой и величиной спроса, о которых говорилось выше. Когда эти детерминанты изменяются, изменяется и положение кривой — она смещается вправо или влево. Поэтому указанные детерминанты называют **факторами изменения спроса**.

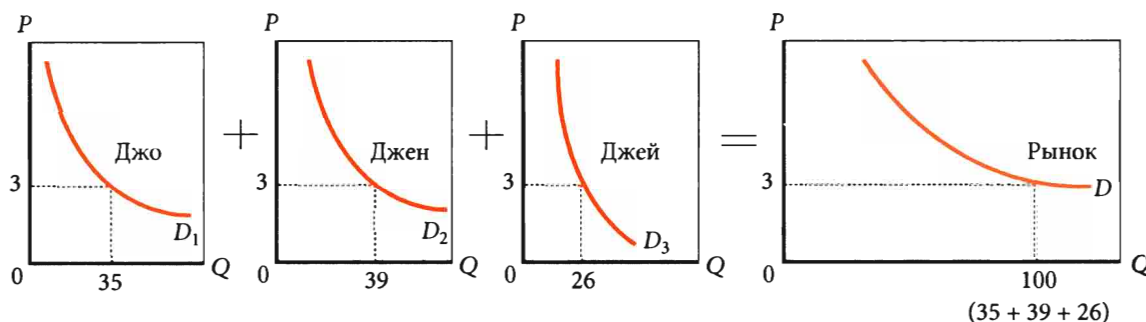


Рис. 3.2

Кривая рыночного спроса на кукурузу при трех покупателях. Кривая рыночного спроса D образуется как результат суммирования по горизонтали кривых индивидуального спроса D_x , D_2 и D_y . Например, при цене 3 долл. все три индивидуальные кривые спроса дают общий спрос в 100 бушелей.

Таблица 3.2

Рыночный спрос на кукурузу при 200 покупателях

(1) Цена за бушель, долл.	(2) Величина спроса одного покупателя за неделю, бушелей	(3) Число покупа- телей на рынке	(4) Общая величина спроса, бушелей за неделю
5	10	×	200 = 2000
4	20	×	200 = 4000
3	35	×	200 = 7000
2	55	×	200 = 11 000
1	80	×	200 = 16 000

Основными детерминантами спроса являются: 1) вкусы (предпочтения) потребителей; 2) число потребителей на рынке; 3) доходы потребителей; 4) цены на сопряженные товары; 5) потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов.

Изменение спроса

Изменение одной или нескольких детерминант спроса изменяет шкалу спроса, представленную в табл. 3.2, а следовательно, и положение кривой спроса на рис. 3.3. Такое изменение шкалы спроса или графически – смещение положения кривой спроса называется *изменением спроса*.

Если потребители обнаруживают желание и способность покупать большее количество данного товара по каждой из возможных цен, чем то, которое показано в столбце (4) табл. 3.2, очевидно, что произошло *увеличение спроса*. На рис. 3.3 это увеличение спроса находит выражение в смещении кривой спроса вправо, например от D_1 к D_2 . И наоборот, *уменьшение спроса* происходит тогда, когда из-за изменения одной его детерминанты (или нескольких) потребители покупают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен, чем это указано в столбце (4) табл. 3.2. Графически падение спроса выражается в смещении кривой спроса влево, например от D_1 к D_3 , как на рис. 3.3.

А теперь рассмотрим влияние, которое оказывает на спрос каждая из перечисленных выше детерминант.

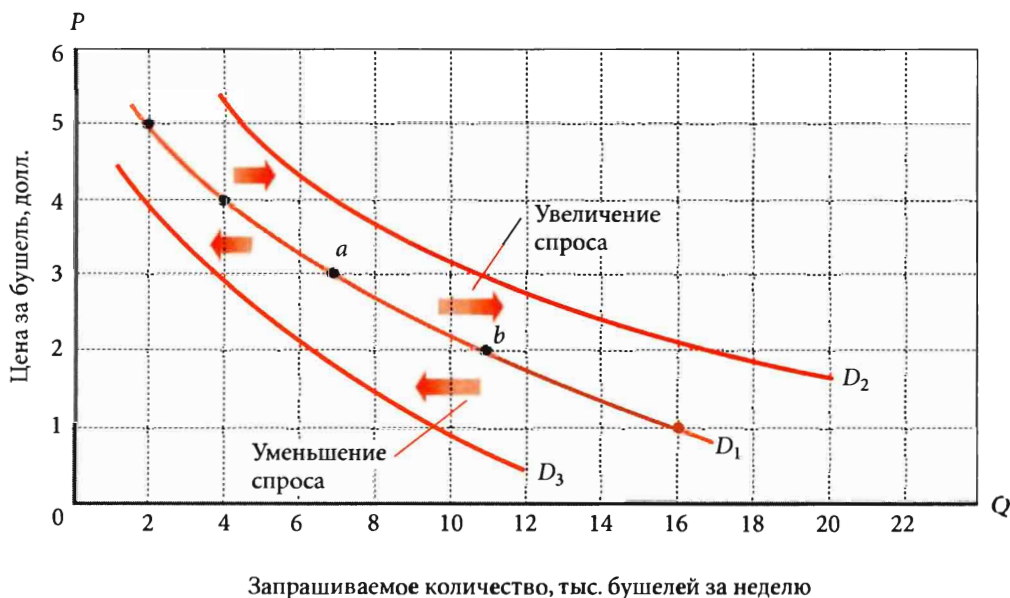


Рис. 3.3

Изменение спроса на кукурузу. Изменения одной или более детерминант спроса приводят к изменению спроса. Увеличение спроса смещает кривую спроса вправо, например, от D_1 к D_2 . Уменьшение спроса, наоборот, смещает кривую спроса влево, от D_1 к D_3 . Эти смещения кривой спроса следует отличать от изменения величины спроса, вызванного изменением цены продукта, как это имеет место, скажем, при переходе от цены a к цене b на одной и той же кривой D_1 .

Потребительские вкусы Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений означает, что при каждой цене спрос возрастает. Если спрос на продукт возрастает, кривая спроса смещается вправо. И наоборот, неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызывают уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево.

На вкусы потребителей могут повлиять технологические изменения, воплощенные в новом продукте. Например, появление цифровых фотоаппаратов заметно снизило спрос на пленочные фотоаппараты. Потребители, которые стали более внимательно относиться к своему здоровью, из-за угроз, вызванных повышенным содержанием холестерина и жиров, увеличили спрос на капусту брокколи, низкокалорийные прохладительные напитки и свежие фрукты, одновременно сократив спрос на говядину, телятину, яйца и цельное молоко. За последнее время резко вырос спрос на кофейные напитки, воду в бутылках и спортивные транспортные средства, что также связано с изменением вкусов потребителей. То же самое можно сказать о спросе на диски *DVD* и плееры *MP3*.

Число покупателей Очевидно, увеличение числа потребителей на рынке способствует повышению спроса, а уменьшение их числа приводит к сокращению спроса. Например, увеличение числа пожилых людей в Соединенных Штатах, происходящее в последние годы, повысило спрос на дома-прицепы к автомобилям, услуги здравоохранения и центры проживания пенсионеров. Масштабная эмиграция людей из Мексики в значительной степени повысила спрос на товары и услуги на юго-западе страны, в том числе на мексиканские виды еды в местных магазинах. Совершенствование коммуникаций позволило финансовым рынкам обслуживать клиентов в международных масштабах и благодаря этому повысить спрос на акции и облигации. Недавние международные торговые соглашения снизили иностранные торговые барьеры для американских сельскохозяйственных продуктов, что также способствовало увеличению спроса на эти продукты.

И наоборот, переселение из небольших сельских сообществ привело к сокращению числа людей в этих местах, из-за чего там изменился спрос на жилье, бытовые приборы и ремонт автомобилей.

Доход Воздействие на спрос изменений денежного дохода несколько более сложное. Применительно к большинству товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса. По мере роста доходов потребители, как правило, покупают больше бифштексов, мебели и электронного оборудования. И наоборот, при снижении доходов спрос на такие товары падает. Товары, спрос на которые изменяется в *прямой зависимости* от изменения денежного дохода,

называются *товарами высшей категории*, или **нормальными товарами**.

Хотя большинство продуктов относится к нормальным товарам, существует несколько исключений. В том случае, когда доходы превышают известный уровень, потребители могут покупать меньше одежды «секонд-хенд», восстановленных шин и поддержанных дешевых автомобилей, поскольку возросший доход позволяет им покупать аналогичные, но более качественные продукты. Точно так же повышение доходов может снизить спрос на гамбургеры с повышенным содержанием соли и заставить перейти с угольных грилей на газовые. Товары, спрос на которые изменяется в *обратной зависимости* от изменения доходов, называются **товарами низшей категории** (*непрестижными товарами*).

Цены на сопряженные товары Изменение цены на сопряженный товар может привести к повышению или снижению спроса на рассматриваемый продукт в зависимости от того, являются ли они взаимозаменяемыми или дополняющими:

- **Взаимозаменяемыми** (или товарами-заменителями, или товарами-субститутами) называют **товары**, когда можно использовать один вместо другого.
- **Взаимодополняющие** (или сопутствующие) **товары** используются в сочетании с другим товаром.

Товары-субституты Примером взаимозаменяемых товаров, или, как их еще называют, *субститутов*, могут служить куртки из кожи и шерсти. Если два продукта являются субститутами, повышение цены одного из таких продуктов приводит к увеличению спроса на другой. И наоборот, когда цена на один такой продукт снижается, потребители покупают его в большем количестве, что приводит к уменьшению спроса на другой продукт. Когда цены на куртки из кожи выросли, потребители стали покупать меньше таких курток, но при этом вырос спрос на куртки из шерсти. Когда цена зубной пасты *Colgate* снизилась, спрос на зубную пасту *Crest* упал. То же самое наблюдается и со многими другими парами продуктов, такими, как спортивная обувь *Nike* и *Reebok*, пиво *Budweiser* и *Miller*, автомобилями марок *Chevrolets* и *Fords*. Все они при потреблении выступают как *субституты*.

Взаимодополняющие товары Поскольку взаимодополняющие товары используются вместе, спрос на них обычно является совместным. В качестве примеров здесь можно назвать компьютеры и программное обеспечение, сотовые телефоны и услуги провайдеров сотовой связи, сноуборды и билеты на подъемники. Если цена взаимодополняющего товара идет вверх, спрос на родственный товар снижается. И наоборот, если цена взаимодополняющего товара (например, за обучение) снижается, спрос на родственный товар (учебники) возрастает.

Независимые товары Разумеется, многие товары никак друг с другом не связаны. Это *независимые товары*, приобретаемые покупателями отдельно друг от друга. Для таких пар товаров, как, например, сливочное масло и мячи для игры в гольф, картофель и автомобили, бананы и наручные часы, изменение цены одного из них очень мало или вовсе не влияет на спрос на другой.

Ожидания потребителей Изменения потребительских ожиданий способны изменить спрос. Возникшие ожидания потребителей, что цены на какие-то продукты в будущем повысятся, могут побудить их покупать эти товары и услуги сейчас, из-за чего спрос растет. Именно это часто происходит на так называемых горячих рынках недвижимости. Покупатели бросаются активно покупать на них, потому что думают, что цена новых домов будет быстро возрастать. Некоторые покупатели боятся, что высокая цена в будущем «вытеснит их с рынка», и поэтому они не покупают тех домов, которые хотели бы. Другие покупатели – спекулянты – уверены, что смогут продать такие дома позже по более высокой цене. Какими бы ни были мотивы, эти покупатели повышают спрос на дома.

Существенно повлиять на текущие типы потребления и, соответственно, на расходы могут и изменения в ожиданиях, связанных с будущим доходом. Например, выдвижение футболиста в первый круг драфта в Национальной футбольной лиге может подтолкнуть его к покупке нового автомобиля класса «люкс»: воодушевленный, спортсмен ожидает подписания очень выгодного контракта с профессиональной футбольной командой. И наоборот, работники, которые боятся, что их скоро уволят, могут снизить некоторые виды своих расходов, скажем, во время отпуска никуда не поехать отдыхать.

Из сказанного выше можно сделать следующие обобщения. *Увеличение* спроса – решение потребителей покупать большее количество товара при любой возможной цене – может быть вызвано:

- благоприятными изменениями вкусов потребителей;
- увеличением числа покупателей;
- ростом доходов, если это нормальный товар;
- сокращением доходов, если это товар низшей категории;
- повышением цены на товар-субститут;
- снижением цены на сопутствующий товар;
- ожиданиями потребителей повышения в будущем цен и своих доходов.

Чтобы объяснить *снижение* спроса, достаточно приведенные выше обобщения «перевернуть». Дополнительные примеры, которые помогут вам лучше разобраться в факторах, определяющих спрос, приведены в табл. 3.3. (**Ключевой вопрос 3.**)

Таблица 3.3

Детерминанты спроса: факторы, смещающие кривую спроса

Детерминанты	Примеры
Изменение вкусов покупателей	Физическое здоровье становится все более популярным, что способствует повышению спроса на кроссовки и велосипеды; рост патриотизма приводит к повышению спроса на флаги страны
Изменение числа покупателей	Снижение числа детей приводит к сокращению спроса на игрушки
Изменение дохода	Увеличение доходов повышает спрос на такие нормальные товары, как пончики, билеты на спортивные соревнования и ожерелья, и снижает спрос на такие товары низшей категории, как капуста, турнепс и дешевое вино
Изменение цен на сопряженные товары	Снижение тарифов на пассажирские авиаперевозки сокращает спрос на поездки автобусом (взаимозаменяемые товары); снижение цены на DVD-проигрыватели повышает спрос на кинофильмы на DVD (взаимодополняющие товары)
Изменение ожиданий потребителей	Неблагоприятная погода в Южной Америке порождает ожидания более высоких в будущем цен на кофе и тем самым повышает текущий спрос на него

Изменения величины спроса

Понятие *изменение спроса* не следует смешивать с понятием *изменение величины спроса*. Мы уже отмечали, что *изменение спроса* выражается в смещении всей кривой спроса либо вправо (увеличение спроса), либо влево (сокращение спроса). Это происходит потому, что намерения потребителей относительно покупки данного продукта изменились. Причиной стало изменение одной или более детерминант спроса. Напомним, что понятие «спрос» можно выразить в виде шкалы или кривой, поэтому «изменение спроса» должно означать, что вся шкала изменилась или кривая целиком изменила свое положение – сместилась.

И наоборот, *изменение величины спроса* означает передвижение от одной точки к другой на одной и той же кривой спроса, т.е. переход от одной комбинации «цена – количество продукта» к другой. Причиной изменения величины спроса на какой-то момент может быть изменение его цены. Из табл. 3.2

Предложение индивидуального производителя кукурузы

Цена за бушель, долл.	Величина предложения за неделю, бушелей
5	60
4	50
3	35
2	20
1	5

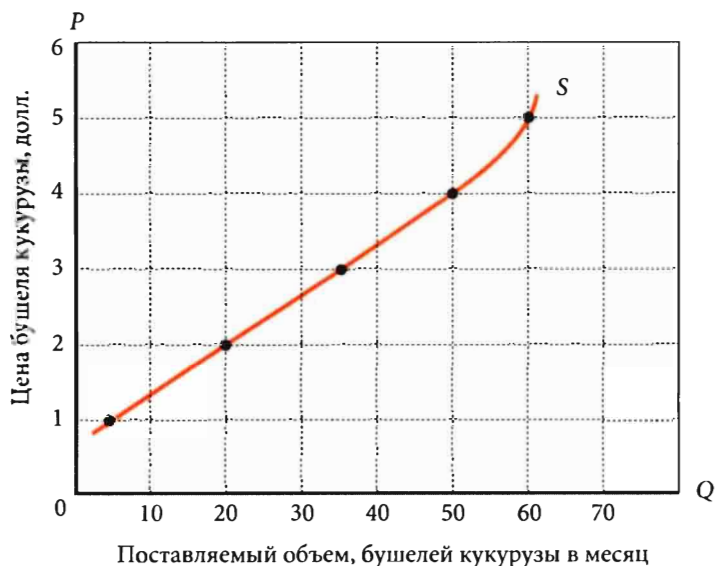


Рис. 3.4

Предложение кукурузы. Поскольку цена и предлагаемое количество кукурузы связаны друг с другом прямо пропорционально, кривая предложения отдельного производителя, представленная в графическом виде, является повышающейся. При прочих равных условиях производители будут предлагать больше продукта на продажу, если его цена растет, и меньше, если его цена падает.

видно, что снижение цены, запрашиваемой поставщиками кукурузы, с 5 до 4 долл. повышает величину спроса на кукурузу с 2 тыс. до 4 тыс. бушелей.

На рис. 3.3 смещение кривой спроса D_1 либо в положение D_2 , либо в положение D_3 означает «изменение спроса». Передвижение из точки a в точку b на кривой D_1 свидетельствует об «изменении величины спроса», однако спрос, выраженный кривой в целом, в этом примере не изменился, а остался прежним.

Краткое повторение 3.1

- Спрос можно изобразить с помощью шкалы или кривой, показывающей, какое количество продукта желают и способны приобрести покупатели за каждую потенциально возможную цену в ряду цен.
- Закон спроса гласит, что при прочих равных условиях количество приобретенного товара изменяется обратно пропорционально его цене.
- Кривая спроса смещается в результате изменений: а) вкусов потребителей; б) числа покупателей на рынке; в) доходов; г) цен на товары-заменители и взаимодополняющие товары; д) ожиданий потребителей. Изменение величины спроса соответствует перемещению от одной точки к другой на одной и той же кривой спроса; изменение спроса означает смещение всей кривой спроса.

Предложение

Предложение можно определить как шкалу, показывающую количество продукта, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода времени¹. В таблице на рис. 3.4 представлена гипотетическая шкала предложения для индивидуального производителя кукурузы. Она показывает, какие объемы кукурузы будут предложены для продажи по разным ценам при прочих равных условиях.

Закон предложения

Данные рис. 3.4 указывают на положительную, или прямую, зависимость между ценой и объемом предложения продукта. С повышением цен возрастает и величина предложения; со снижением цен предложение сокращается. Эта специфическая связь называется **законом предложения**. Суть его состоит в том, что производители изготавливают и предлагают к продаже большее количество своего продукта по вы-

¹ Это определение вполне применимо и к рынку ресурсов. Для этого надо вместо слова «продукт» поставить слово «ресурс», а вместо «производители» — «владельцы ресурсов».

сокой цене, чем по низкой. Это в полной мере согласуется со здравым смыслом.

С точки зрения потребителя, который платит за товар, цена служит сдерживающим фактором. Высокая цена приводит к тому, что потребители покупают этот продукт в меньших количествах. Однако конечным получателем денег за продукт является поставщик. Для него цена продукта представляет *выручку*, потому что она стимулирует производство и продажу продукта. Таким образом, более высокая цена способствует интенсификации производства и росту предложения.

Представим фермера, который может использовать свои ресурсы для производства альтернативных продуктов. Если цены изменяются так, как показано в таблице на рис. 3.4, фермер для получения прибыли вместо производства пшеницы, овса и соевых бобов будет производить кукурузу. Более высокие цены на кукурузу позволяют фермеру покрывать издержки на дополнительные семена, минеральные удобрения и пестициды. Все это приведет к увеличению объема производства кукурузы.

Теперь рассмотрим предприятие обрабатывающей промышленности. При определенном объеме производства промышленники обычно сталкиваются с увеличением *предельных издержек* на производство дополнительных единиц продукции. Некоторые производственные ресурсы, в особенности производственные площади и машинный парк, за короткое время заметно увеличить невозможно. Поэтому для производства большего объема продукции фирма начинает использовать больше других ресурсов, таких, как труд. Однако в какой-то момент рабочие площади становятся перегруженными, а оборудование используется в избыточно напряженном режиме, в результате чего эффективность производства снижается, а издержки производства каждой последующей единицы продукта возрастают. Компания не станет производить эти более дорогие единицы продукции, если не будет уверена, что сможет получить за них более высокую цену. И здесь мы видим, что между ценой и величиной предложения существует прямая связь.

Кривая предложения

Понятие предложения, так же как и спроса, удобно представлять в графическом виде. На рис. 3.4 кривая S обозначает **кривую предложения**, которая соответствует данным по предлагаемому количеству продукции и ценам в таблице, расположенной рядом. Наклон этой кривой вверх отражает сущность закона предложения: при повышении цен производители предлагают больше товаров, услуг или ресурсов. Зависимость между ценой и предлагаемым количеством является положительной или прямой.

Рыночное предложение

Рыночное предложение определяется индивидуальными предложениями точно так же, как рыночный спрос — индивидуальными спросами. Для его определения мы суммируем объемы, предлагаемые каждым производителем по каждой цене. Другими словами, мы получаем кривую рыночного предложения, «складываемая по горизонтали» кривые предложений отдельных производителей. Цены и данные по поставляемым объемам, приведенные в табл. 3.4, отражают множество поставщиков рынка, каждый из которых хочет предлагать там кофе. Кривая S_1 — это график, построенный по данным рыночного предложения. Обратите внимание, что оси на рис. 3.5 те же, что и на графике спроса (рис. 3.3), но здесь на горизонтальной оси «величина спроса» заменена «величиной предложения».

Таблица 3.4

Рыночное предложение кукурузы при 200 производителях

(1) Цена за бушель, долл.	(2) Величина предложения одного производителя за неделю, бушелей	(3) Число производителей на рынке	(4) Общая величина предложения, бушелей за неделю
5	60	×	200 = 12 000
4	50	×	200 = 10 000
3	35	×	200 = 7000
2	20	×	200 = 4000
1	5	×	200 = 1000

Детерминанты предложения

При построении кривой предложения мы исходим из допущения, что самой значительной детерминантой величины предложения любого продукта служит цена. Но другие факторы (при прочих равных условиях) также могут изменять и действительно изменяют величину предложения. Однако наша кривая предложения строится исходя из того, что прочие равные условия остаются постоянными. Если одна из этих детерминант в действительности *претерпевает изменения*, кривая предложения смещается.

К основным детерминантам предложения относятся: 1) цены на ресурсы; 2) технология производства; 3) налоги и субсидии; 4) цены на другие товары; 5) ожидания изменения цен; 6) число продавцов на рынке. Изменение одной (или более) из этих детер-

минант, или *факторов изменения предложения*, приведет к смещению кривой предложения продукта либо вправо, либо влево. Смещение вправо, от S_1 к S_2 на рис. 3.5, означает *увеличение* предложения: производители поставляют большее количество продукта по каждой из возможных цен. Смещение влево, от S_1 к S_3 , указывает на *сокращение* предложения: при каждой из возможных цен поставщики предлагают меньшее количество продукта.

Изменение предложения

Рассмотрим теперь воздействие на предложение каждой из перечисленных детерминант. Как вы помните из нашего предыдущего обсуждения, основным фактором, влияющим на положение кривой предложения, являются издержки; поэтому все, что может влиять на величину затрат (кроме изменения самого объема производства), обычно смещает кривую предложения.

Цены на ресурсы Вычислить размеры производственных затрат, которые несут компании, помогают цены на ресурсы, использованные в процессе производства. Чем выше цены на ресурсы, тем больше производственные издержки, и если при этом *цена продукта* будет оставаться на прежнем уровне, прибыли компании будут сокращаться. Снижение прибыли будет ослаблять мотивы и стимулы компаний поддерживать предложение и производство такого продукта по прежней цене. Например, повышение цен песка, щебня и цемента марки *Portland* приведет к повышению затрат при производстве бетона и снижению его поставок.

И наоборот, более низкая цена *ресурсов* стимулирует компании расширять производство и поставки продукта на рынок по каждой возможной цене, поскольку издержки производства в таком случае снижаются, а прибыли растут. Поэтому, когда цены на ресурсы падают, фирмы предлагают больше продукции при каждой возможной цене. Так, снижение цен листового стекла приведет к увеличению предложения телевизоров с большими экранами.

Технология Совершенствование технологии позволяет компаниям производить каждую единицу продукции с меньшими затратами ресурсов. Поскольку ресурсы дороги, то сокращение потребления ресурсов позволяет снизить издержки производства и увеличить предложение. Пример: недавние достижения в изготовлении плоских компьютерных мониторов позволили резко сократить издержки на их производство. Благодаря этому производители мониторов теперь могут предлагать их на рынке по более низким ценам. Поэтому предложение плоских мониторов действительно возросло.

Налоги и субсидии Фирмы рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение ставок налогов, скажем, налога с оборота или налога на имущество, увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Субсидии же считаются «налогом наоборот». Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает его предложение.

Цены на другие товары Компании, специализирующиеся на выпуске определенного продукта, например футбольных мячей, иногда могут исполь-

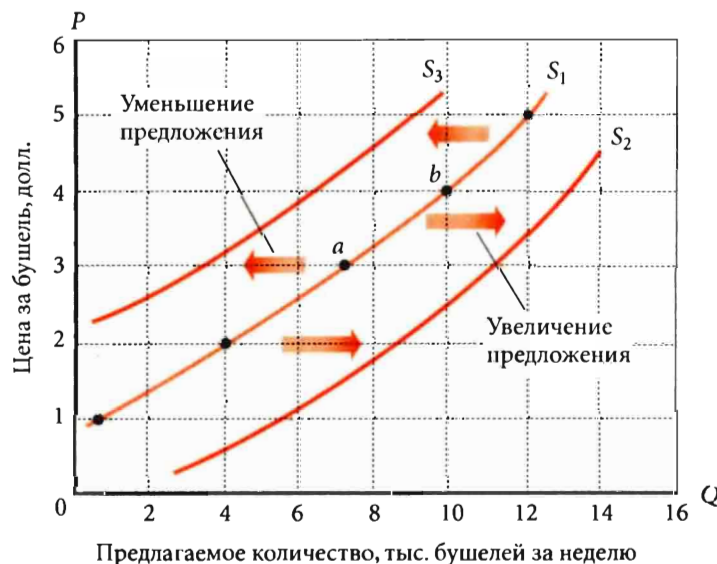


Рис. 3.5

Изменение предложения кукурузы. Изменение одной или более детерминант предложения приводит к изменению предложения. Увеличение предложения смещает кривую предложения вправо, например, от S_1 к S_2 . Уменьшение предложения, наоборот, смещает кривую предложения влево, от S_1 к S_3 . Эти смещения кривой предложения следует отличать от изменения величины предложения, вызванного изменением цены продукта, как это имеет место, скажем, при переходе от цены a к цене b на одной и той же кривой S_1 .

зовать свои производственные помещения и технологическое оборудование для производства альтернативных продуктов, например баскетбольных и волейбольных мячей. Высокие цены на эти «другие продукты» могут побудить и остальных производителей футбольных мячей переключиться на их выпуск для увеличения прибыли. В результате такого «*замещения*» производства выпуск футбольных мячей сокращается. И наоборот, низкие цены на баскетбольные и волейбольные мячи могут побудить производителей этих товаров снова переключиться на выпуск большего количества футбольных мячей и увеличить их предложение.

Ожидания производителей Ожидания изменений цены продукта в будущем также могут повлиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время. Однако трудно делать выводы о том, как скажутся ожидания, допустим, более высоких цен на текущем предложении продукта. Например, фермеры, ожидая повышения цены на него в будущем, могут задержать вывоз зерна нынешнего урожая на рынок. Это вызовет сокращение текущего предложения зерна. И наоборот, во многих отраслях обрабатывающей промышленности вновь возникшие ожидания повышения цен способны побудить фирмы увеличить число рабочих смен или расширить производственные мощности и тем самым повысить текущее предложение.

Число продавцов При прочих равных условиях, чем больше продавцов, тем больше рыночное предложение. По мере вхождения в отрасль новых фирм кривая предложения смещается все дальше вправо. И наоборот, чем меньше в отрасли фирм, тем меньше рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения смещается влево. Например, Соединенные Штаты и Канада для восстановления популяции пикши недавно ввели ограничения на ловлю этой рыбы в промышленных объемах. В качестве одной из мер новой политики федеральное правительство начало покупать рыболовецкие суда, чтобы вывести их из бизнеса и сократить общий объем вылавливаемой пикши. В результате такой политики рыночное предложение пикши сократилось.

Перечень детерминант предложения, дополненный другими иллюстративными примерами, приведен в табл. 3.5. (Ключевой вопрос 6.)

Изменение величины предложения

Различие между *изменением предложения* и *изменением величины предложения* такое же, как различие между изменением спроса и изменением величины спроса. Поскольку предложение можно представить в виде шкалы или кривой, **изменение предложения** выражается в изменении всей шкалы или, при гра-

Таблица 3.5

Детерминанты предложения: факторы, смещающие кривую предложения

Детерминанты	Примеры
Изменения цен ресурсов	Снижение цены микрочипов повышает предложение компьютеров; повышение цены сырой нефти снижает предложение бензина
Изменение технологии	Создание более эффективных беспроводных технологий привело к повышению предложения сотовых телефонов
Изменение налогов и субсидий	Повышение акциза на сигареты снижает предложение этих табачных изделий; снижение субсидий университетам штатов уменьшает предложение услуг в сфере высшего образования
Изменение цен на другие продукты	Рост цен на огурцы снижает предложение арбузов
Изменение ожиданий	Ожидание значительного роста цен на пиломатериалы в будущем снижает предложение этих продуктов в настоящее время
Изменение числа продавцов	Увеличение числа салонов, где делают татуировки, повышает предложение этой услуги; создание женской профессиональной баскетбольной лиги позволяет зрителям увидеть больше матчей между женскими баскетбольными командами и повышает предложение

фическом представлении, смещении всей кривой предложения. Увеличение предложения смещает кривую вправо, сокращение предложения — влево. Причиной изменения предложения служит изменение одной или более детерминант предложения.

И наоборот, **изменение величины предложения** означает переход от одной точки к другой на одной и той же кривой предложения. Причиной такого перемещения является изменение цены на рассматриваемый продукт.

Рассмотрим кривую предложения S_1 на рис. 3.5. Снижение цены на кукурузу с 4 до 3 долл. уменьшает величину предложения зерна с 10 тыс. до 7 тыс. бушелей. Это передвижение из точки a в точку b на кривой S_1 показывает изменение величины предложения, а не самого предложения. Предложение представляет собой всю шкалу цен и величин предложения, и эта шкала не подвергается изменению при изменении какой-то одной цены кукурузы.

Краткое повторение 3.2

- Шкала, или кривая, предложения показывает, что при прочих равных условиях количество предлагаемого продукта прямо пропорционально его цене.
- Кривая предложения смещается при изменении: а) цен на ресурсы; б) технологии; в) налогов и субсидий; г) цен на другие товары; д) ожиданий, связанных с будущей ценой товара; е) числа поставщиков.
- Изменение предложения означает смещение кривой предложения; изменение величины предложения означает перемещение из точки в точку на одной и той же кривой предложения.

Рыночное равновесие

Теперь, когда мы разобрались с сущностью спроса и предложения, можно показать, как решения покупателей кукурузы накладываются на решения продавцов этого продукта и совместно определяют равновесную цену и количество кукурузы. В табл. 3.6 столбцы (1) и (2) воспроизводят шкалу рыночного предложения кукурузы (из табл. 3.4), а столбцы (2) и (3) – шкалу рыночного спроса на кукурузу (из табл. 3.2). При этом предполагается наличие конкуренции, т.е. наличие на рынке большого числа покупателей и продавцов.

Равновесные цена и объем

Сейчас мы займемся равновесной ценой и равновесным количеством. **Равновесная цена** (ее также называют *ценой, расчищающей рынок*) – это цена, при которой намерения покупателей и продавцов совпа-

Таблица 3.6

Рыночный спрос на кукурузу и ее рыночное предложение

(1) Общее предлагаемое количество, бушелей за неделю	(2) Цена за бушель, долл.	(3) Общее запрашиваемое количество, бушелей за неделю	(4) Избыток (+) или дефицит (-)*
12 000	5	2000	+10 000 ↓
10 000	4	4000	+6000 ↓
7000	3	7000	0
4000	2	11 000	-7000 ↑
1000	1	16 000	-15 000 ↑

* Показывает влияние на цены.

дают. Это цена, при которой запрашиваемое количество продукта равно поставляемому количеству. В табл. 3.6 показано, что при 3 долл., *и только по этой цене*, число бушелей кукурузы, которое продавцы хотят продать (7 тыс.) то же самое, как и число бушелей кукурузы, которое покупатели хотят приобрести (также 7 тыс.). При 3 долл. и 7 тыс. бушелей кукурузы нет ни дефицита, ни излишков этого продукта. Поэтому семь тысяч бушелей кукурузы – это **равновесное количество**: запрашиваемое количество и количество, поставляемое по равновесной цене на конкурентном рынке, равны друг другу.

Графически равновесная цена на рис. 3.6 (**Ключевой график**) показана точкой пересечения кривой предложения и кривой спроса. (Теперь горизонтальная ось отражает и поставляемое, и запрашиваемое количество.) Когда нет ни дефицита, ни излишков, как это имеет место при 3 долл., рынок является равновесным, т.е. сбалансированным.

Конкуренция между покупателями и между продавцами подталкивает цены к равновесной цене; достигнув равновесия, цена остается такой, пока на них не повлияют заметные изменения в спросе или предложении (смещение кривых). Чтобы лучше понять уникальность равновесной цены, давайте рассмотрим варианты с другими ценами. При любой цене выше равновесной поставляемое количество превышает запрашиваемое. Например, при цене 4 долл. продавцы предлагают 10 тыс. бушелей кукурузы, но потребители купят только 4 тыс. бушелей. Таким образом, цена 4 долл. поощряет продавцов предлагать большой объем кукурузы, но отпугивает многих потребителей от его покупки. В результате появляется **излишек** или, точнее, *излишек предложения* в 6 тыс. бушелей. Если продавец кукурузы произведет их, то столкнется с тем, что не сможет их (6 тыс. бушелей кукурузы) продать.

Излишки заставляют цены снижаться. Если даже на какое-то время установится цена 4 долл., она не сможет долго сохраняться. Крупный излишек заставит конкурирующих друг с другом продавцов понизить цену, чтобы поощрить покупателей зайти и приобрести излишки, возникшие у них. Если цена будет падать, стимул производить кукурузу ослабнет, зато мотивация потребителей покупать этот продукт возрастет. Как показано на рис. 3.6, рынок движется в сторону равновесия, устанавливающегося при цене 3 долл.

Любая цена ниже равновесной цены 3 долл. порождает дефицит, т.е. ситуацию, когда запрашиваемое количество превышает поставляемое. Например, разберем вариант с ценой 2 долл. Как видно из столбца (4) в табл. 3.6 и на рис. 3.6, при этой цене запрашиваемое число бушелей кукурузы превышает предлагаемое. В результате появляется **дефицит** (или *излишек спроса*), равный 7 тыс. бушелей кукурузы.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

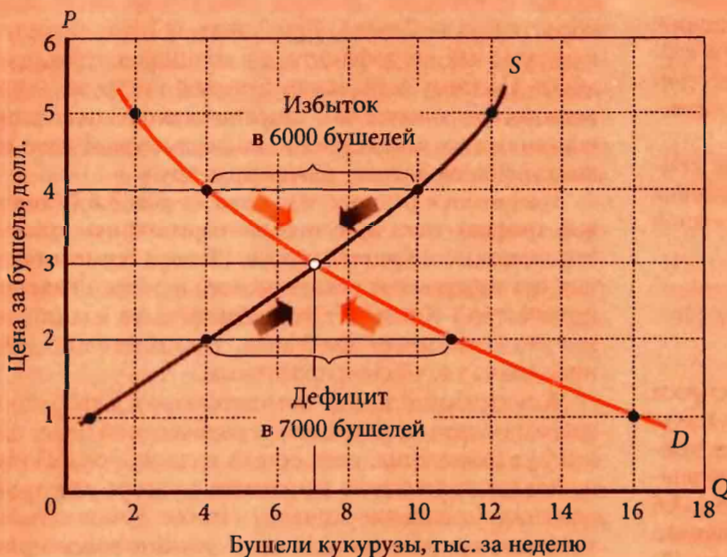


Рис. 3.6

Равновесная цена и равновесное количество. Равновесную цену и равновесное количество продукта показывает точка пересечения нисходящей кривой спроса D и восходящей кривой предложения S . Для примера с кукурузой они соответственно равны 3 долл. и 7 тыс. бушелей. Нехватка кукурузы при цене ниже равновесной (например, при 2 долл. дефицит составляет 7 тыс. бушелей) подталкивает цены на рынке вверх. Более высокие цены стимулируют повышение предложения и ограничивают спрос. Это происходит до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие. Избыток кукурузы при цене выше равновесной (например, при 4 долл. излишек равен 6 тыс. бушелей) толкает цену вниз. Когда цены падают, предлагаемое на рынке количество кукурузы снижается, а спрос на нее растет, и это происходит до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие.

Быстрый тест 3.6

1. Кривая спроса D является нисходящей, потому что:
 - а) производители предлагают меньше единиц продукта для продажи, поскольку цена на него снижается;
 - б) низкие цены на продукт создают такой доход и эффект замещения, в результате которого потребители заинтересованы покупать больше единиц продукта;
 - в) чем больше число покупателей на рынке, тем ниже цена продукта;
 - г) цена и количество продукта связаны прямой зависимостью.
2. Кривая предложения S :
 - а) показывает обратное (отрицательное) отношение между ценой и количеством предлагаемого продукта;
 - б) показывает прямое (положительное) отношение между ценой и количеством предлагаемого продукта;
 - в) отражает коллективное поведение покупателей на рынке;
 - г) показывает, что производители предложат больше единиц продукта для продажи по более низкой цене, чем по более высокой цене.
3. При цене в 3 долл.:
 - а) предлагаемое количество будет превосходить запрашиваемое количество;
 - б) запрашиваемое количество будет превосходить предлагаемое количество;
 - в) продукта избыточно много, и появляется его излишек;
 - г) на цену не оказывается никакого давления: ни в сторону повышения, ни в сторону понижения.
4. При цене в 3 долл. на рынке будет происходить следующее:
 - а) будет наблюдаться дефицит в 10 тыс. ед. продукта;
 - б) будет наблюдаться избыток в 10 тыс. ед. продукта;
 - в) будет требоваться 12 тыс. ед. продукта;
 - г) количество требуемых единиц будет равно количеству предлагаемых единиц продукта.

Ответы: 16, 26, 31, 46

Цена 2 долл. отпугивает продавцов, и поэтому они не выделяют свои ресурсы на кукурузу, и наоборот, такая цена поощряет потребителей запрашивать больше кукурузы, чем предлагается. Цена 2 долл. не может сохраняться долго, поскольку не является равновесной. При такой цене многие потребители, которые хотели бы купить кукурузу, не могут ее получить. Они выражают готовность заплатить дороже 2 долл., чтобы получить этот продукт. Конкуренция среди покупателей подталкивает цену к росту, и, в конце концов, она устанавливается на равновесном уровне, равном 3 долл. Если не будет никаких изменений спроса или предложения, цена в 3 долл. меняться не будет.

Уравновешивающая функция цен

Способность конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о купле-продаже согласуются, или синхронизируются, называется уравновешивающей функцией цен. В приведенном случае равновесная цена в 3 долл. выравнивает рынок, не оставляя обременительного излишка у продавцов и не создавая некомфортного дефицита продукта для потенциальных покупателей. Таким образом, в конечном счете, равновесные цены формируются в результате множества свободных индивидуальных решений. По существу, рыночный механизм предложения и спроса «утверждает» следующее: любой покупатель, который желает и в состоянии заплатить 3 долл. за бушель кукурузы, может ее купить; те, кто не желает и не в состоянии этого сделать, не смогут. Точно так же любой продавец, который желает и в состоянии выращивать кукурузу и предлагать ее на продажу по цене 3 долл., может с успехом заниматься этим бизнесом; те, кто не желает и не в состоянии этого делать, выращивать кукурузу не станут. (Ключевой вопрос 8.)

Эффективное распределение

Конкурентный рынок не только делает товары индивидуального пользования доступными для потребителей, но и эффективно распределяет ресурсы общества по конкретным продуктам. Конкуренция среди производителей кукурузы заставляет их использовать лучшие технологии и правильный набор производственных ресурсов. Если бы этого не было, производители с более низкими затратами «выдавили» бы их из бизнеса. В результате бизнес добивается **производственной эффективности** — производства конкретного товара с наименьшими издержками. Если общество производит кукурузу с самыми низкими из возможных единичными издержками, оно тратит на это производство самый меньший объем ресурсов и поэтому может выделить максимальный объем ресурсов для производства других нужных товаров

Рассмотрим следующую ситуацию...

Спекуляция билетами подвергается надуманным обвинениям

Цены билетов на спортивные соревнования и концерты музыкантов обычно устанавливаются задолго до самих этих мероприятий. Иногда первоначальная цена билетов оказывается намного ниже равновесной. Из-за этого возле билетных касс выстраиваются длинные очереди, но при указанной на билете цене очень скоро возникает огромный дефицит таких билетов. Что затем происходит? Покупатели, которые хотели бы заплатить больше, чем указано на билете, в совокупности устанавливают более высокую равновесную цену на рынке перепродажи билетов, т.е. цена таких билетов резко возрастает.

Билеты на спортивные состязания и концерты иногда перепродаются по ценам намного выше первоначальных; подобные рыночные сделки именуются спекуляцией. Например, билет на концерт, купленный за 75 долл., может быть перепродан за 200 или 250 долл., а иногда и дороже. Пресса часто обвиняет спекулянтов в том, что они «обирают» покупателей, устанавливая «заоблачные цены».

Но действительно ли спекуляция — недопустимое зло? Во-первых, мы должны отметить, что перепродажа является добровольной, а не принудительной сделкой. Из этого следует, что и продавец и покупатель от такого обмена выигрывают, иначе он просто не произошел бы. Продавец билета может ценить 200 долл. выше возможности посмотреть игру, а покупатель, напротив, может оценить возможность посмотреть игру выше 200 долл. Здесь нет проигравших или жертв: и продавец и покупатель выигрывают от сделки — здесь оба «в плюсе». «Спекулятивный» рынок просто перераспределяет активы (в данном случае билеты на игру или на концерт) между теми, кто ценит их больше, и теми, кто ценит их меньше.

Наносит ли спекуляция ущерб другим сторонам — в частности, организаторам соревнования или концерта? Если организаторы понесли убытки, это произошло только потому, что они изначально назначили цену билетов ниже равновесного уровня. Возможно, они сделали это, чтобы создать длинные очереди и тем самым привлечь к мероприятию повышенное внимание средств массовой информации. В других случаях у них, возможно, было искреннее желание сделать билеты доступными для фанатов с низкими доходами. В любом случае организаторы мероприятия понесли убытки в виде альтернативных издержек, так как получили меньший доход от продажи билетов, чем могли бы. Но этот ущерб они нанесли себе сами, назначив ошибочную цену. Эта их ошибка никак не связана с тем фактом, что часть билетов позже была перепродана по более высокой цене.

Так является ли спекуляция билетами нежелательной? С экономической точки зрения — нет. И продавец и покупатель «спекулятивного» билета от такой сделки, заключаемой добровольно, выигрывают.

и услуг. Предположим, у общества имеется доступных ресурсов всего лишь стоимостью 100 долл. Если вы можете произвести бушель кукурузы, затрачивая ресурсы стоимостью 1 долл., то остаются ресурсы на 99 долл. для производства остальных товаров. Это, разумеется, лучше, чем вариант, при котором производство бушеля кукурузы обходится в 5 долл., поскольку тогда для альтернативных вариантов остается лишь 95 долл.

Конкурентные рынки также обеспечивают **эффективное распределение**: конкретный набор товаров и услуг, которые больше всего ценит общество (при допущении минимальных затрат на их производство). Например, общество хочет, чтобы земля, подходящая для выращивания кукурузы, использовалась именно для этой цели, а не для выращивания одуванчиков. Оно хочет, чтобы минеральная вода высокого качества использовалась для розлива по бутылкам, а не для производства больших глыб льда для рефрижераторов. Оно хочет пользоваться плеерами MP3 (такими, как *iPods*), а не кассетными проигрывателями с пленками. К тому же общество вовсе не собирается истратить все свои ресурсы на бутилированную воду или плееры MP3. Оно стремится выделить часть ресурсов на производство пшеницы, бензина и сотовых телефонов. Конкурентные рынки позволяют добиваться соответствующего распределения ресурсов.

Равновесные цены и равновесное количество продукта на конкурентных рынках обычно показывают распределение ресурсов, которое является «правильным» с экономической точки зрения. Спрос отражает предельную выгоду (*MB*) товара, а предложение — предельные затраты (*MC*). Рынок гарантирует, что компании производят все единицы товаров, у которых *MB* выше *MC* и никакой продукции, где *MC* выше *MB*. При пересечении кривых предложений и спроса *MB* равно *MC*, и именно в этой точке обеспечивается эффективное распределение ресурсов. Как говорят экономисты, при этом нет ни дефицита продукции, ни ее излишков.

Изменения предложения, спроса и равновесие

Мы уже знаем, что спрос может изменяться вследствие колебаний потребительских вкусов или доходов, изменений потребительских ожиданий или цен на сопряженные товары. При этом предложение может изменяться под влиянием изменений технологии, цен на ресурсы или налогов. Как воздействуют такие изменения предложения и спроса на равновесную цену и равновесное количество?

Изменение спроса Допустим, предложение остается постоянным, а спрос возрастает, как показано на рис. 3.7а. В результате новая точка пересечения кривых предложения и спроса имеет более вы-

сокие значения как по цене, так и по количеству. Таким образом, увеличение спроса вызовет увеличение и равновесной цены, и равновесного количества продукта. И наоборот, снижение спроса, как показано на рис. 3.7б, снизит одновременно и равновесную цену, и равновесное количество продукта. (Важное значение графического анализа становится теперь очевидным. Уже не нужно изучать колонки цифр для определения воздействия интересующего нас показателя; достаточно лишь сопоставить положение новой точки с положением старой точки пересечения на графике.)

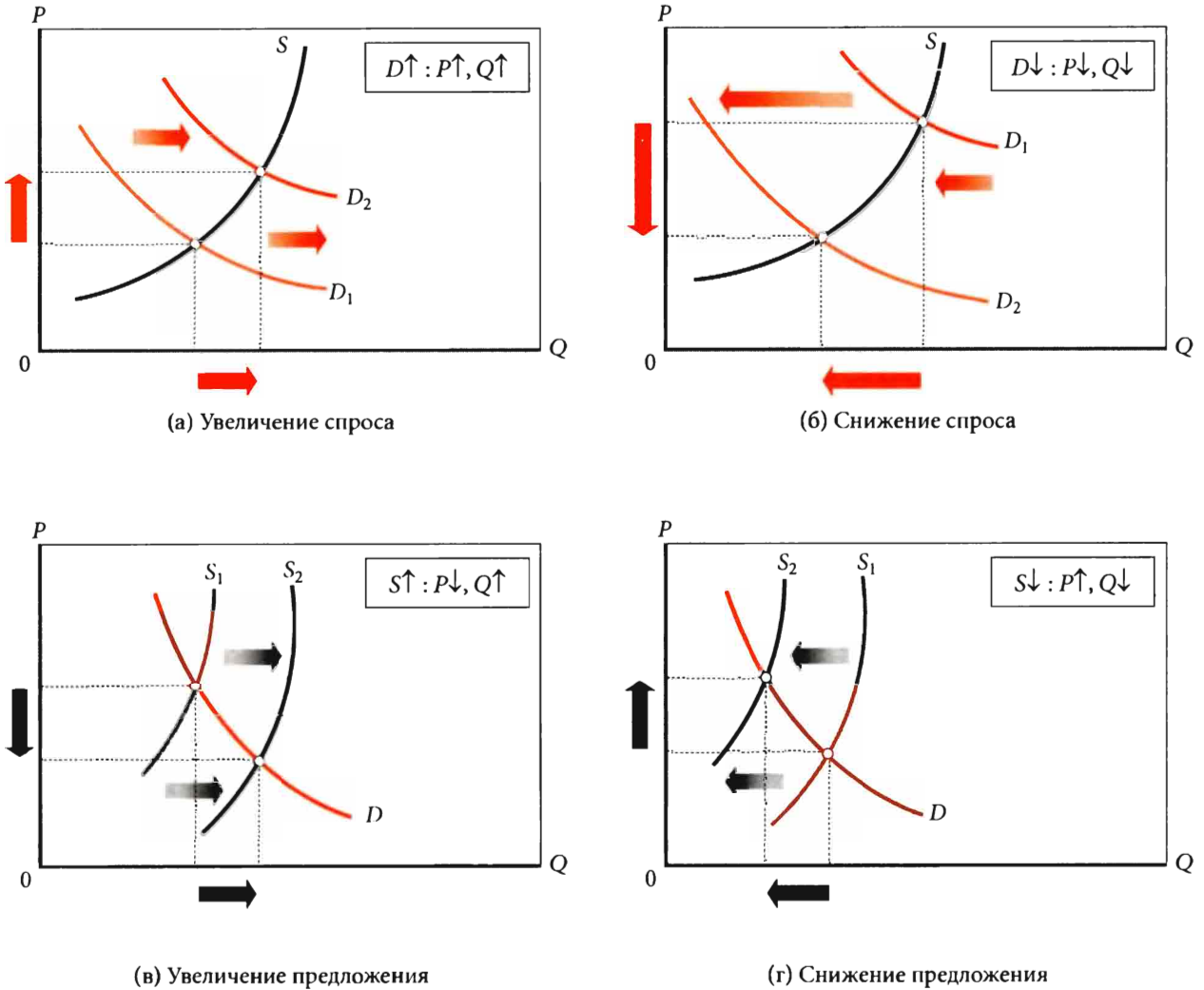
Изменение предложения Теперь допустим, что спрос постоянен, а равновесное предложение увеличивается, как показано на рис. 3.7в. Новая точка пересечения кривых предложения и спроса расположена на уровне более низкой равновесной цены, но более высокого равновесного количества. Другими словами, увеличение предложения снижает равновесную цену, но увеличивает равновесное количество. И наоборот, когда предложение сокращается, как показано на рис. 3.7г, это ведет к повышению равновесной цены, но уменьшению равновесного количества.

Более сложные случаи Когда предложение и спрос изменяются одновременно, результат будет представлять собой комбинацию с разными конечными результатами.

Предложение растет, спрос сокращается Какое влияние увеличение предложения и сокращение спроса окажут на равновесную цену? В этом примере совмещаются два эффекта снижения цены, причем, в конечном счете, цена понизится больше, чем в результате каждого из этих событий, взятого в отдельности.

А как обстоит дело с равновесным количеством продукта? Здесь воздействия изменений предложения и спроса разнонаправлены: увеличение предложения ведет к увеличению равновесного количества продукта, а снижение спроса — к его уменьшению. Направление изменения количества продукта зависит от относительных размеров изменений предложения и спроса. Если рост предложения превышает падение спроса, равновесное количество возрастает. Однако, если сокращение спроса больше увеличения предложения, равновесное количество продукта уменьшится.

Предложение сокращается, спрос возрастает Когда предложение сокращается, а спрос возрастает, цена увеличивается. Этот совместный эффект приводит к тому, что увеличение равновесной цены окажется большим, чем если бы оно было вызвано любым из этих факторов в отдельности. Воздействия на равновесное количество продукта в данном случае будут тоже разнонаправленными, и конечный результат зависит от относительных размеров изменений предложения и спроса. Если уменьшение

**Рис. 3.7**

Изменения спроса и предложения и их воздействия на цену и количество продукта. Увеличение спроса (на рис. (а) графически представлено в виде смещения кривой спроса из положения D_1 в положение D_2) повышает и равновесную цену, и равновесное количество. Снижение спроса (на рис. (б) смещение из положения D_1 в положение D_2) снижает и равновесную цену, и равновесное количество. Увеличение предложения (на рис. (в) смещение из положения S_1 в положение S_2) снижает равновесную цену и повышает равновесное количество. Снижение предложения (на рис. (г) смещение из положения S_1 в положение S_2) повышает равновесную цену и снижает равновесное количество. На каждом рисунке в правом верхнем углу в обобщенном виде показаны первоначальные изменения и конечные результаты, вызванные ими. Стрелка вверх обозначает увеличение спроса (D), предложения (S), равновесной цены (P) и равновесного количества (Q). Стрелка вниз у тех же символов свидетельствует, что эти параметры снижаются.

предложения относительно больше увеличения спроса, то равновесное количество продукта уменьшится. Однако если спрос возрастает больше, чем уменьшается предложение, то равновесное количество продукта возрастет.

Предложение растет, спрос растет А что происходит, когда и предложение, и спрос увеличиваются одновременно? В этом случае рост предложения будет снижать равновесную цену, в то время как увеличение спроса будет работать на ее рост. Если рост предложения больше роста спроса, равновесная цена снизится. Если наоборот – равновесная цена будет расти.

Воздействие же на равновесное количество продукта однозначно: увеличение и предложения, и спроса одновременно ведет к увеличению равновесного количества. Таким образом, равновесное количество продукта возрастет в этом случае на большую величину, чем под влиянием каждого из факторов, взятого отдельно.

Предложение уменьшается, спрос уменьшается Что произойдет, если одновременно уменьшатся предложение и спрос? Когда масштабы сокращения предложения превышают масштабы сокращения спроса, равновесная цена возрастает. В противоположной ситуации равновесная цена снижается. Поскольку уменьшение и предложения, и спроса сокращают равновесное количество продукта, можно с уверенностью ожидать, что равновесное количество продукта уменьшится.

В табл. 3.7 эти четыре случая сведены воедино. Чтобы убедиться, что вы разобрались в данной теме, вам следует построить графики спроса и предложения для каждого из этих случаев, чтобы подтвердить правильность выводов, приведенных в таблице.

Таблица 3.7

Результаты одновременных изменений и предложения, и спроса

Изменение предложения	Изменение спроса	Влияние на равновесную цену	Влияние на равновесное количество
Увеличение	Снижение	Снижается	Может быть разным
Снижение	Увеличение	Возрастает	Может быть разным
Увеличение	Увеличение	Может быть разным	Возрастает
Снижение	Снижение	Может быть разным	Снижается

Могут возникать особые случаи, когда уменьшение спроса и предложения, с одной стороны, и увеличение спроса и предложения – с другой, полностью нейтрализуют друг друга. В обоих этих случаях конечное воздействие на равновесную цену оказывается нулевым, так как цена не изменяется. (Ключевой вопрос 9.)

Прикладные вопросы: цены, устанавливаемые правительством

На большинстве рынков цены могут свободно повышаться или опускаться относительно равновесного уровня, независимо от того, насколько высоким или низким может быть этот уровень. Однако правительство иногда считает, что спрос и предложение приводят к ценам, которые слишком высоки для покупателей и в итоге несправедливы или слишком низки

Рассмотрим следующую ситуацию...

Сок фирмы Salsa и зерна кофе

Если вы забудете допущение «при прочих равных условиях», то можете столкнуться с ситуациями, которые кажутся противоречащими законам спроса и предложения. Предположим, производители сока продают 1 млн бутылок по 4 долл. за бутылку в первый год; 2 млн бутылок за 5 долл. во второй год и 3 млн за 6 долл. в третий год. Цена и количество данного товара меняются именно таким образом, и эти данные кажутся противоречащими закону спроса. Но никакого конфликта здесь нет; и эти данные никак не опровергают закон спроса. Уловка заключается в том, что при рассмотрении закона спроса в этом примере в течение трех лет допущение «при прочих равных условиях» нарушалось: из-за изменения вкусов и возрастающих доходов спрос на сок фирмы Salsa резко вырос, как это показано на рис. 3.7а. Результатом стали более высокие цены и одновременно более высокие объемы покупок.

Другой пример. Цена зерен кофе случайно опустилась одновременно со снижением количества собранных зерен. Эти события внешне противоречат прямой зависимости между ценой и количеством, предложенным на продажу. Уловка здесь опять заключается в том, что нарушается допущение «при прочих равных условиях», определяющее повышающийся характер кривой спроса. Низкий урожай кофе приводит к снижению предложения, как на рис. 3.7г, что ведет к увеличению равновесной цены кофе и снижению равновесного количества.

Законы спроса и предложения вовсе не нарушаются, если вести наблюдение за ценами и количествами в течение нескольких периодов времени, когда спрос и предложение изменялись.

для продавцов, что также не является справедливым. Поэтому правительство может наложить правовые ограничения, определяющие, насколько низкими или высокими могут быть цены. Оправдана ли эта идея, которая на первый взгляд кажется такой привлекательной?

Максимально допустимые цены на топливо

Ценовой максимум («потолок») представляет собой законодательно установленную максимальную цену, которую продавец вправе запрашивать за свой товар или услугу. Любая цена ниже этого «потолка» вполне законна, цена, превышающая его, незаконна. Потолки цен на конкретные продукты устанавливают на том основании, что они якобы позволяют потребителям приобретать некоторые товары или услуги первой необходимости, которые при равновесных ценах они не смогли бы купить. Примерами этого рода могут служить контроль за арендной платой и законы о ростовществе (определяющие максимальную процентную ставку, которую разрешается взимать с должников).

Графический анализ Влияние введения ценовых «потолков» легко показать в графическом виде. Предположим, быстрорастущий доход в мире стимулирует покупку автомобилей и смещает спрос на бензин вправо, из-за чего равновесная или рыночная цена на него достигает 3,50 долл. за галлон, что на рис. 3.8 соответствует точке P_0 . Быстро повышающаяся цена на бензин становится серьезным бременем для домохозяйств с низким и средним доходом, которые требуют от правительства «что-нибудь сделать». Чтобы сделать бензин доступным для этих домохозяйств, правительство устанавливает ценовой «потолок» P_c , равный 3 долл. за галлон. Чтобы правительственные меры повлияли на рынок, ценовой «потолок» должен быть ниже равновесной цены. Скажем, ценовой «потолок» в 4 долл. не окажет немедленного влияния на рынок бензина.

Каково влияние введения ценового «потолка» в 3 долл.? Прежде всего перестает действовать регулирующая способность свободного рынка. Так как ценовой «потолок» P_c ниже P_0 — цены, «расчищающей» рынок, появляется постоянный дефицит бензина. Количество бензина, запрашиваемого при цене P_c , составляет Q_d , а на рынок поставляется только Q_s ; постоянный избыточный спрос порождает дефицит в размере $Q_d - Q_s$.

Установление цены P_c нарушает обычные процессы рыночного приспособления, когда конкуренция между покупателями приводит к росту цены, тем самым одновременно стимулируя расширение производства и вытесняя некоторых покупателей с рынка до тех пор, пока дефицит (при установлении равно-

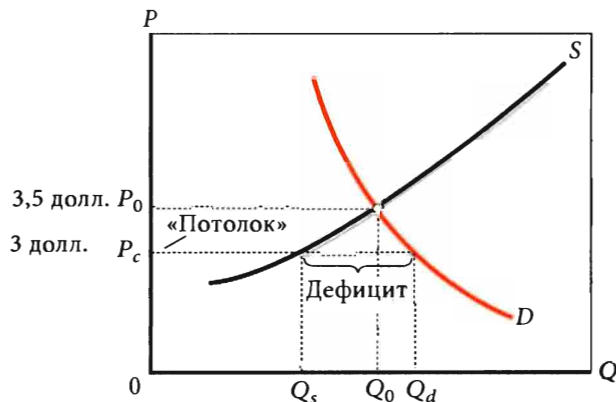


Рис. 3.8

Введение ценового «потолка» приводит к постоянному дефициту продукта. Ценовой «потолок» — это максимально разрешенная по закону цена, вроде P_c , которая ниже равновесной цены. В результате ее введения появляется постоянный дефицит продукта, показанный на рисунке отрезком между Q_d и Q_s .

весной цены и равновесного объема производства соответственно P_0 и Q_0) не исчезнет.

Препятствуя саморегуляции рынка, ценовой «потолок» порождает проблемы, в основе которых лежит неравновесное состояние рынка.

Проблема нормирования Как распределить различное количество продукта Q_s между потребителями, предъявляющими спрос на количество Q_d ? Следует ли распределять продукт в порядке очереди, т.е. продавать его тому, кто хочет и может стоять в очереди дольше других? Или автозаправка должна распределять бензин, как говорится, по знакомству? Так как нерегулируемый дефицит вряд ли обеспечивает достижение целей справедливого распределения бензина, правительству следует создать некую формализованную систему нормирования потребления продукта. Один из вариантов — это введение карточек потребителя, разрешающих приобрести Q_s галлонов бензина, и их справедливое распределение между потребителями, чтобы, например, и богатая, и бедная семья из четырех человек получили одинаковое количество талонов.

«Черный» рынок Однако использование системы нормирования порождает другую проблему. Кривая спроса на рис. 3.8 свидетельствует о наличии множества покупателей, стремящихся приобрести бензин по цене, превышающей установленный «потолок» P_c . Поэтому, несмотря на значительное усиление бюрократического аппарата, сопровождающее введение контроля за ценами, в такие периоды широко распространяются нелегальные, «черные» рынки — рынки, на которых нормируемые продукты, в том

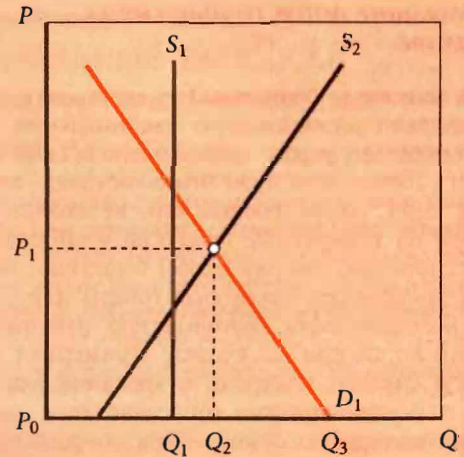
ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Нужен ли рынок человеческих органов?

Разрешенный законом рынок может помочь преодолеть существующий дефицит органов человека для трансплантации. Однако одновременно высказывается много возражений против того, чтобы превращать части тела в объект торговли.

В медицине уже стало самым обычным делом осуществлять трансплантацию почек, легких, печени, роговицы глаза, поджелудочной железы и сердца от умирающих людей тем, у кого эти органы полностью отказали или вот-вот откажут. Но перед хирургами и их многочисленными пациентами возникает все более острая проблема: ощущается явный недостаток необходимых донорских органов для трансплантации. Не все, кому нужен трансплантат, могут его получить. В 2005 г. в списке ожидания на пересадку тех или иных органов стояло 89 тыс. американцев. И действительно, недостаточное предложение органов для пересадки каждый год приводит, по оценкам, к 4 тыс. смертей в США.

Почему возник дефицит? Редко, но все же иногда мы можем услышать о нехватке некоторых запасных частей в рыночной экономике. Чем же рынок трансплантатов человеческих органов отличается от других рынков? Одно из отличий состоит в том, что рынок запчастей для автомобилей уже существует, а органов человеческого тела – нет. Чтобы понять эту ситуацию, посмотрим на кривую спроса D_1 и кривую предложения S_1 на приведенном здесь рисунке. Нисходящая кривая спроса свидетельствует о том, что если бы суще-



ствовал рынок человеческих органов, спрос на них при более низкой цене был бы значительно выше. Кривая совершенно неэластичного предложения S_1 показывает фиксированное количество органов, которые сегодня попадают в категорию донорских по завещанию перед смертью. Поскольку цена таких органов равна нулю, спрос Q_3 превышает предложение Q_1 . Дефицит $Q_3 - Q_1$ регулирует очередь, в которой «стоят» те, кому эти органы нужны.

Использование рынка Наличие рынка органов человеческого тела стимулировало бы предоставление

числе бензин, покупаются и продаются по ценам, превосходящим установленные пределы. При этом возникают и дополнительные трудности, связанные с подделкой потребительских карточек. А поскольку цена бензина теперь «устанавливается правительством», оно может столкнуться с многочисленными требованиями заинтересованных лиц, стремящихся, чтобы эта цена была более низкой.

Контроль за уровнем арендной платы

Примерно в 200 крупных американских городах, включая Нью-Йорк, Бостон, Сан-Франциско, в то или иное время законодательно вводился контроль за уровнем арендной платы (или максимальный размер повышения платы за жилье для уже проживающих). Такие законы всегда принимаются с самыми благими намерениями. Их цель — защитить семьи

с низкими доходами от непомерного роста арендной платы, вызванного, как кажется, нехваткой жилья, и сделать жилье более доступным для бедных.

Каков же реальный экономический эффект этого шага? Со стороны спроса при арендной плате ниже равновесной действительно больше семей пожелают снять жилье, т.е. при более низких ценах величина спроса на арендуемое жилье возрастает. Проблемы возникают с другой стороны — предложения. Под воздействием регулирования цен владельцы жилья утрачивают заинтересованность в том, чтобы предлагать жилье на рынке. В краткосрочной перспективе они, возможно, продадут принадлежащие им квартиры или переведут их в кондоминиумы. В долгосрочной же перспективе из-за низкой арендной платы собственникам жилья становится невыгодно ремонтировать или обновлять жилищный фонд. (Контроль за арендной платой — одна из причин появления в

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

органов для пересадки. Такой рынок мог бы работать следующим образом: индивид указывает в своем завещании желание передать (путем их купли-продажи) свои органы для пересадки после его смерти или перед самой смертью. Индивид мог бы также распорядиться тем, куда и кому пойдут средства от их продажи, например членам семьи, в церковь, на поддержание учебного заведения или на благотворительные цели. В результате начнут образовываться фирмы, занимающиеся покупкой органов и последующей их перепродажей с целью получения прибыли. При такой организации кривая предложения донорских органов примет нормальное положение: она станет обычной восходящей кривой предложения. Чем выше ожидаемая цена органов, тем больше будет число людей, желающих завещать свои органы для продажи после смерти. Предположим, кривая предложения на рисунке теперь примет положение S_2 . При равновесной цене P_1 число органов, доступных для пересадки (Q_2), сравняется с числом органов, купленных с этой целью (также Q_2). В общем случае дефицит органов будет преодолен и, что особенно важно, число органов, доступных для трансплантации, увеличится с Q_1 до Q_2 . Это означает, что будут спасены больше жизней, чем при нынешней донорской системе.

Возражения Если все так хорошо, почему же такого рынка до сих пор нет? Критики рыночного подхода к рассматриваемой здесь проблеме высказывают два основных возражения. Первое – моральный аспект. Многие считают, что превращение человеческих органов в простой товар делает и самого человека товаром и принижает особую природу его жизни. Они

утверждают, что продажа органов – это нечто непристойное, так как части тела нельзя сравнивать с бушелями пшеницы или унциями золота. (Но ведь существует же рынок человеческой крови!) Более того, эти критики подчеркивают, что рынок будет только ограничивать доступность органов (что на рисунке представлено уровнем Q_2) только для тех, кто может позволить себе их приобрести (по цене P_1) или получить страховку, покрывающую стоимость пересадки органов.

Другое возражение основано на том, что рынок человеческих органов в значительной степени повысит затраты на здравоохранение. Пациенты или страховые компании, которые сегодня получают эти органы от доноров бесплатно (пусть это и «единичные» случаи), должны будут платить за них рыночные цены, что дополнительно повысит стоимость медицинского обслуживания.

Контрдоказательства Странники рыночного решения проблемы дефицита органов указывают, что законы, направленные против продажи органов, не решают проблему, а лишь делают ее рынок подпольным. По оценкам, в масштабах всего земного шара существует незаконный рынок человеческих органов общей стоимостью 1 млрд долл. в год. Как и на всех незаконных рынках, недобросовестность здесь – самое обычное дело. Странники легализации рынка человеческих органов утверждают, что это повысит предложение органов из законных источников, приведет к снижению цен органов и сократит случаи злоупотребления, которые в настоящее время регулярно встречаются на незаконных рынках.

крупных городах заброшенных жилых зданий.) Кроме того, потенциальные новые инвесторы в жилищное строительство, например страховые компании и пенсионные фонды, понимают, что в таких условиях им выгоднее вкладывать средства в строительство офисных зданий, торговых центров, мотелей, т.е. туда, где арендная плата не регулируется.

Если выразить эту идею более кратко, контроль за арендной платой искажает рыночные сигналы и таким образом приводит к искажениям в распределении ресурсов: слишком мало ресурсов вкладывается в строительство арендуемого жилья и слишком много – в иные области. Хотя контроль за арендной платой, как правило, вводится, как считается, для смягчения последствий нехватки жилья, но, по иронии судьбы, на практике именно он служит основной причиной подобной нехватки. Поэтому большинство американских городов либо уже отказались от

практики контроля за величиной арендной платы за жилье, либо готовятся к такому отказу, активно разрабатывая для этого соответствующие документы.

Минимально допустимые цены на пшеницу

Ценовой минимум («пол») – это минимальная цена, устанавливаемая правительством. Любая цена выше этого минимума или равная ему законна, цена ниже его незаконна. Ценовой минимум, превышающий равновесную цену, обычно вводится тогда, когда в обществе складывается представление, что свободная работа рыночной системы не обеспечивает достаточный уровень дохода некоторым категориям поставщиков ресурсов или производителей. Двумя примерами установления правительством ценового минимума можно назвать законодательство о мини-

мальном уровне заработной платы и поддержании цен на сельскохозяйственную продукцию.

Предположим, текущая рыночная цена пшеницы – 2 долл. за бушель, из-за чего доходы многих фермеров чрезвычайно низки. Правительство принимает решение им помочь и официально устанавливает минимум продажной цены – 3 долл. за бушель.

Каковы будут последствия? При любой цене выше равновесной величина предложения превышает величину спроса, т.е. возникает устойчивый избыток предложения, или излишек продукта. Другими словами, при установлении минимальной цены фермеры будут стремиться производить и предлагать на рынке больше продукта, чем захотят приобрести частные покупатели. Так же как и в случае с «потолком» цен, официальное регулирование минимума цены парализует способность свободного рынка самокорректироваться.

Графический анализ Эффект введения минимума цены показан на рис. 3.9. Допустим, S и D – кривые предложения пшеницы и спроса на нее. Очевидно, равновесная цена равна P_0 , равновесное количество продукта – Q_0 . Если правительство установит минимум цены P_f , то фермеры будут производить Q_s продукта, однако частные покупатели по такой цене приобретут лишь количество Q_d . Возникающий в результате излишек продукта равен разности между Q_s и Q_d .

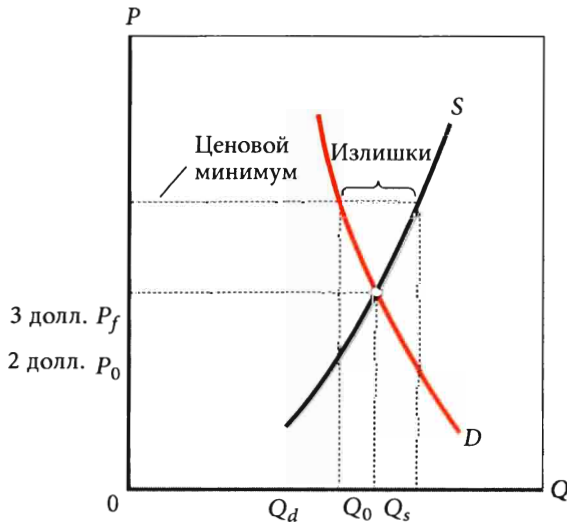


Рис. 3.9

Установление ценового минимума приводит к устойчивому избытку продукта. Установление ценового минимума (официальной минимальной цены), например P_f , ведет к образованию устойчивого излишка продукции, величина которого определяется отрезком между Q_s и Q_d

Справиться с излишком, порождаемым установлением минимума цен, правительство может двумя путями:

- Ограничить предложение (например, договориться с фермерами о предельных посевных площадях под данную культуру) или увеличить спрос (например, разработать новые возможности использования сельскохозяйственных продуктов). Это позволит сократить разрыв между равновесной ценой и минимумом цены, а следовательно, величину излишка, возникшего в результате вмешательства властей.
- Если эти усилия окажутся не вполне успешными, правительство должно закупить излишнюю продукцию по установленной цене в 3 долл. (тем самым субсидируя фермеров) и заложить на хранение либо как-то иначе ею распорядиться.

Дополнительные последствия Минимальные уровни цен, вроде P_f , показанного на рис. 3.9, не только нарушают корректирующую способность цен, но искажают распределение ресурсов. Без введения ценового «пола» равновесная цена на пшеницу в 2 долл. приводила бы к финансовым убыткам отдельных производителей и заставила бы тех из них, чьи издержки на производство пшеницы высоки, перейти на другие сельскохозяйственные культуры или вообще прекратить заниматься фермерством. Однако минимальная установленная цена в 3 долл. позволяет им продолжать выращивать пшеницу и оставаться фермерами. Из-за этого общество выделяет слишком много своих редких ресурсов на производство пшеницы и слишком мало на выпуск других, более ценных для себя, товаров и услуг. В итоге оно не может добиться эффективного распределения.

Однако это еще не все. Из-за установления ценового «пола» потребители продуктов, при изготовлении которых используется пшеница, платят более высокие цены. А налогоплательщики платят более высокие налоги, чтобы финансировать закупки правительством излишка этого продукта. Кроме того, установленная минимальная цена способствует увеличению экологического вреда, поощряя фермеров сеять пшеницу на холмистых, малопригодных землях, где высока вероятность эрозии почвы. Более высокая цена также стимулирует импорт пшеницы. Однако, поскольку этот импорт повышает общий объем предлагаемой на рынке продукции и тем самым влияет на ценовой пол, правительству требуется вводить тарифы (налоги на импорт), чтобы не допускать иностранную пшеницу на свой рынок. Но такие тарифы обычно побуждают другие страны принимать ответные меры и устанавливать тарифы на экспортные сельскохозяйственные и промышленные товары США. ■ **3.2 Price floors and ceilings**

Легко понять, почему экономисты выражают большие сомнения, когда политики предлагают вво-

дить ценовые потолки или устанавливать минимальные цены, включая контроль за ценами, контроль за арендными платежами, ограничения процентных ставок и поддержку сельскохозяйственных цен. Во всех этих случаях добрые намерения приводят к плохим экономическим результатам. Цены, контролируемые властями, вызывают нехватку или излишки, искажают распределение ресурсов и производят отрицательные побочные эффекты. (Ключевой вопрос 14.)

Краткое повторение 3.3

- На конкурентных рынках цена приходит к равновесному уровню, при котором спрос равен предложению.
- Равновесным цене и количеству продукта соответствует точка пересечения кривых спроса и предложения любого продукта или ресурса.

- Рост спроса ведет к росту равновесных цены и количества продукта, снижение спроса их сокращает.
- Рост предложения приводит к снижению равновесной цены и одновременно к росту равновесного количества продукта, снижение предложения способствует росту равновесной цены, но снижает равновесное количество продукта.
- С течением времени равновесные цена и количество продукта могут изменяться так, что это, как кажется, противоречит закону спроса и предложения; это объясняется тем, что допущение «при прочих равных условиях» не выполняется.
- Цены, контролируемые правительством, в форме установления максимальной (потолка) и минимальной (пола) цены в значительной степени ослабляют регулируемую функцию цен, ухудшают распределение ресурсов и вызывают отрицательные побочные эффекты.

РЕЗЮМЕ

1. Спрос описывается шкалой или кривой, отражающей готовность потребителей покупать данный продукт в течение определенного периода времени по каждой из возможных цен. Согласно закону спроса, потребители обычно покупают большее количество продукта по низкой цене, чем по высокой. Поэтому при прочих равных условиях зависимость между ценой и величиной спроса отрицательная, или обратная, и спрос графически изображается в виде нисходящей кривой.
2. Кривые рыночного спроса можно построить путем суммирования по горизонтали кривых всех отдельных потребителей на рынке.
3. Изменения одной или более основных детерминант спроса – потребительских вкусов, числа покупателей на рынке, денежных доходов потребителей, цен на сопряженные товары и потребительских ожиданий вызывают сдвиг рыночной кривой спроса. Ее смещение вправо означает повышение спроса, а смещение влево – сокращение спроса. Изменение спроса следует отличать от изменения величины спроса; последнее – это передвижение от одной точки к другой на одной и той же кривой спроса в результате изменения цены рассматриваемого продукта.
4. Предложение описывается шкалой или кривой, показывающей объемы продукта, которые производители готовы предлагать на продажу на рынке в течение определенного периода времени по каждой из возможных цен, по каким этот товар могут купить. Закон спроса гласит, что при прочих равных условиях производители предлагают на продажу большее количество продукта по более высокой цене, чем по низкой. В результате зависимость между ценой и величиной предложения прямая, а кривая предложения – восходящая.
5. Кривая рыночного предложения получается путем суммирования по горизонтали кривых предложения всех отдельных производителей продукта.
6. Изменение хотя бы одной из детерминант предложения – цен на ресурсы, технологии производства, налогов или субсидий, цен на другие товары, ожиданий изменения цен или числа покупателей на рынке вызывает сдвиг кривой предложения продукта. Ее смещение вправо означает увеличение предложения, а смещение влево – сокращение предложения. И наоборот, изменение цены данного продукта ведет к изменению величины предложения, т.е. к передвижению от точки к точке на одной и той же кривой предложения.
7. Равновесная цена и равновесное количество устанавливаются в ходе взаимодействия рыночного спроса и рыночного предложения и определяются точкой пересечения кривых спроса и предложения. Соотношение рыночного спроса и рыночного предложения корректирует цену до той точки, где величина спроса и величина предложения совпадают. Эта точка и будет равновесной ценой. Соответствующее ей количество продукта показывает равновесное количество.
8. Способность рыночных сил таким образом синхронизировать решения о продажах и покупках, чтобы исключались потенциальные излишки и нехватки продукта, называется уравнивающей функцией цен. Равновесное количество на конкурентных рынках отражает как производственную эффективность (производство с наименьшими затратами), так и эффективность рас-

- пределения (правильное количество продукта относительно объемов других продуктов).
9. Изменение либо спроса, либо предложения влечет за собой изменение равновесной цены и равновесного количества продукта. Рост спроса увеличивает одновременно и равновесную цену, и равновесное количество продукта. Снижение спроса снижает и равновесную цену, и равновесное количество. Рост предложения снижает равновесную цену и повышает равновесное количество продукта, снижение предложения повышает равновесную цену и снижает равновесное количество продукта.
 10. Одновременное изменение спроса и предложения вызывает изменения равновесной цены и равновесного количества продукта по-разному: конечные результаты этих изменений зависят от направления и масштабов происходящих изменений.
 11. Ценовой «потолок» — это максимальная цена, установленная правительством с целью помочь потребителям. Введенные ценовые «потолки» приводят к стабильному дефициту продукции, и хотя власти хотят добиться справедливого распределения продуктов, им приходится прибегать к нормированию.
 12. Ценовой «пол» — это минимальная цена, задаваемая правительством, чтобы помочь производителям. Установление такой цены приводит к устойчивым излишкам продукции; в итоге органы власти должны либо сами закупать эту продукцию, либо устранить излишек, налагая ограничение на производство или каким-то образом повышая частный спрос.
 13. Государственное регулирование цен лишает рынок возможности устанавливать равновесные цены и искажает распределение ресурсов.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Спрос (*demand*)

Шкала спроса (*demand schedule*)

Закон спроса (*law of demand*)

Убывающая предельная полезность (*diminishing marginal utility*)

Эффект дохода (*income effect*)

Эффект замещения (*substitution effect*)

Кривая спроса (*demand curve*)

Детерминанты спроса (*determinants of demand*)

Нормальные товары (*normal goods*)

Товары низшей категории (непрестижные товары) (*inferior goods*)

Взаимозаменяемые товары (товары-субституты) (*substitute goods*)

Взаимодополняющие товары (*complementary goods*)

Изменение спроса (*change in demand*)

Изменение величины спроса (*change in the quantity-demanded*)

Предложение (*supply*)

Шкала предложения (*supply schedule*)

Закон предложения (*law of supply*)

Кривая предложения (*supply curve*)

Детерминанты предложения (*determinants of supply*)

Изменение предложения (*change in supply*)

Изменение величины предложения (*change in quantity-supplied*)

Излишек (избыток) (*surplus*)

Дефицит (нехватка) (*shortage*)

Производственная эффективность (*productive efficiency*)

Эффективное распределение (*allocative efficiency*)

Равновесная цена (*equilibrium price*)

Равновесное количество (*equilibrium quantity*)

Ценовой максимум («потолок») (*price ceiling*)

Ценовой минимум («пол») (*price floor*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Объясните закон спроса. Почему кривая спроса оказывается нисходящей? Каковы детерминанты спроса? Как из отдельных кривых спроса можно получить кривую рыночного спроса?
2. Каковы детерминанты спроса? Что происходит с кривой спроса, когда каждая из этих детерминант изменяется? Объясните различие между изменением спроса и изменением величины спроса, приведите причины каждого из этих изменений.
3. Какое влияние оказывает каждое событие на спрос на небольшие автомобили, вроде *Mini Cooper* или *Smart*?
 - а. Небольшие автомобили становятся более модными.
 - б. Цена крупных автомобилей растет (причем цена небольших моделей остается прежней).
 - в. Доход увеличивается, и небольшие автомобили становятся непрестижными.
 - г. Потребители ожидают, что цена небольших автомобилей в ближайшем будущем резко снизится.
 - д. Цена бензина резко падает.
4. Объясните закон предложения. Почему кривая предложения является восходящей? Как из от-

дельных кривых предложения можно получить кривую рыночного предложения?

5. Каковы детерминанты предложения? Что происходит с кривой предложения, когда каждая из этих детерминант изменяется? Объясните различие между изменением предложения и изменением величины предложения, приведите причины каждого из этих изменений.
6. **Ключевой вопрос** Какое влияние оказывает каждое событие на предложение автомобильных шин?
 - а. Появление новых технологий производства шин.
 - б. Снижение числа компаний, действующих в отрасли производства шин.
 - в. Повышение цены резины, используемой для производства шин.
 - г. Ожидание, что равновесная цена автомобильных шин в будущем будет ниже нынешней.
 - д. Снижение цены крупных шин, используемых для небольших грузовиков и крупных грузовиков (при этом цены обычных автомобильных шин не меняются).
 - е. Введение налога, который уплачивается при продаже каждой автомобильной шины.
 - ж. Предоставление субсидии на покупку каждой шины в размере 50% от ее цены.
7. «На рынке кукурузы спрос часто превышает предложение, хотя иногда предложение превышает спрос». «Цена на кукурузу повышается и падает в результате изменений предложения и спроса». В каком из этих утверждений термины «предложение» и «спрос» употребляются правильно? Поясните ваш ответ.
8. **Ключевой вопрос** Предположим, общий объем спроса на пшеницу и общий объем предложения пшеницы в течение месяца на зерновой бирже в Канзас-Сити характеризуется данными, приведенными в следующей таблице:

Общее запрашиваемое количество, бушелей за месяц	Цена за бушель, долл.	Общее предлагаемое количество, бушелей за месяц	Избыток (+) или дефицит (–)
85	3,40	72
80	3,70	73
75	4,00	75
70	4,30	77
65	4,60	79
60	4,90	81

- а. Какова рыночная, или равновесная, цена? Каково равновесное количество пшеницы?

Заполните столбец «Избыток или дефицит» и поясните, почему ваши ответы правильны.

- б. Используя приведенные данные, представьте спрос на пшеницу и предложение пшеницы в графическом виде. Удостоверьтесь, что вы правильно обозначили оси вашего графика. Обозначьте равновесную цену буквой P , а равновесное количество буквой Q .
- в. Почему цена 3,40 долл. не станет на этом рынке равновесной? Почему не станет ею цена 4,90 долл.? «Излишки повышают цены, а нехватка их понижает». Вы с этим согласны?
9. **Ключевой вопрос** Как повлияет каждое из перечисленных ниже изменений спроса и (или) предложения на равновесную цену и равновесное количество продукта на конкурентном рынке, т.е. что произойдет с ценой и количеством: увеличатся ли они, уменьшатся ли, останутся ли неизменными или же динамика их изменения может быть самой разной в зависимости от количественных параметров изменений предложения и спроса? Для проверки правильности ответов вам следует воспользоваться графиками предложения и спроса:
 - а) предложение сокращается, спрос остается неизменным;
 - б) спрос сокращается, предложение остается неизменным;
 - в) предложение увеличивается, спрос остается неизменным;
 - г) спрос повышается, предложение увеличивается;
 - д) спрос повышается, предложение остается неизменным;
 - е) предложение увеличивается, спрос сокращается;
 - ж) спрос повышается, предложение сокращается;
 - з) спрос сокращается, предложение сокращается.
10. В 2001 г. вспышка ящура в Европе привела к тому, что пришлось сжигать миллионы голов скота. Как вы думаете, какое влияние это оказало на предложение шкур животных, цены на шкуры, предложение товаров из кожи, цены кожаных товаров?
11. Используйте графики двух рынков, чтобы объяснить, как дотации штатов государственным колледжам могут повлиять на эффективность обучения и численность студентов как в государственных, так и частных колледжах.
12. Дайте критическую оценку следующему высказыванию: «При сравнении двух равновесных позиций на рис. 3.7б я вижу, что на самом деле по более высокой цене приобретается большее количество продукта. Это противоречит закону спроса».
13. По каждой акции, предлагаемой на фондовом рынке, число акций, проданных за день, равно

- числу приобретенных акций. Другими словами, количество акций каждой фирмы, которое запрашивается на рынке, равно количеству предлагаемых акций. Если это равенство всегда соблюдается, почему цены акций меняются?
14. **Ключевой вопрос** Давайте снова вернемся к таблице, приведенной в вопросе 8. Предположим, правительство устанавливает ценовой потолок, равный 3,70 долл. за бушель пшеницы. Что могло бы заставить правительство установить такой ценовой потолок? Подробно объясните основные эффекты, которые произойдут после этого. Дайте свой ответ в графическом виде. Затем, предположим, правительство устанавливает минимальную цену за бушель пшеницы, равную 4,60 долл. Поясните, какие эффекты возникнут в этом случае. Приведите свой ответ в графическом виде.
15. Что экономисты имеют в виду, когда заявляют, что «ценовые потолки и полы снижают регулируемую функцию цен и искажают распределение ресурсов»?
16. **Углубленный анализ** Предположим, спрос на товар представлен уравнением $P = 10 - 0,2Q_d$, а предложение – уравнением $P = 2 + 0,2Q_s$, где Q_d и Q_s – соответственно величины спроса и предложения, а P – цена. Используя условие равновесия $Q_s = Q_d$, решите эти уравнения и определите равновесную цену. Затем определите равновесное количество. В подтверждение своих ответов сделайте графическое представление обоих уравнений.
17. **(Последний штрих)** Сколько американцев ожидают трансплантаты? (Для ответа на этот вопрос посетите веб-сайт *United Network for Organ Sharing* (Объединенной сети по обмену органами) www.unos.org). По какому трансплантату лист ожидания самый длинный? (Выберите раздел *Go to Data* (Получите данные) и в подзаголовке *At a Glance* (Быстрая справка), где можно найти обобщенные данные по листам ожидания по отдельным органам). Поддерживаете ли вы легализацию рынка трансплантируемых органов. Поясните свою точку зрения. Почему да или почему нет?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Цены на сельскохозяйственные продукты и спрос и предложение.** Министерство сельского хозяйства США (*USDA*) на своем веб-сайте (www.nass.usda.gov/) указывает цены на сельскохозяйственные продукты. Посетите домашнюю страницу *USDA* и выберите раздел *Charts and Maps* (Диаграммы и карты), а затем *Agricultural Prices* (Цены на сельскохозяйственные продукты). По своему усмотрению выберите три сельскохозяйственных продукта и определите, растут ли их цены в общем, снижаются или остаются прежними за последние три года (если измерять их показателем «цены, запрашиваемые фермерами»). Применительно к каждому из этих трех продуктов, что вы думаете, почему предложение, если это происходит, возрастает быстрее, чем спрос? В каждом из этих трех случаев, что вы думаете, почему спрос, если это происходит, растет быстрее, чем предложение? Поясните свои ответы.
2. **Изменения спроса на детские подгузники и дома для престарелых.** При прочих равных условиях рост числа покупателей продукта или услуги будет стимулировать рост спроса. Так, примерами продуктов, предназначенных для различных категорий населения, являются детские подгузники и дома для престарелых. На веб-сайте Бюро переписей США (www.census.gov/ipc/www/idbpyr.html) показываются пирамиды структуры населения (распределение населения по полу и возрасту) различных стран за 2000, 2025 и 2050 гг. Изучите пирамиды населения Мексики, Японии и США. В какой стране, по вашему мнению, ожидается наибольший процент прироста спроса на детские подгузники за период с 2000 по 2050 г.? А на дома для престарелых? В какой стране можно ожидать наибольший абсолютный прирост спроса на детские подгузники? А на дома для престарелых?

В этой главе вы узнаете:

- важнейшие факты о домохозяйствах и предприятиях бизнеса США;
- почему основной формой, определяющей продажи и прибыль, является корпоративная форма организации бизнеса;
- о проблеме, которая возникает из-за того, что корпоративные владельцы (принципалы) и их менеджеры (агенты) руководствуются разными интересами;
- какова экономическая роль органов власти (правительства) в экономике;
- какие есть категории расходов органов власти и источники получаемых ими доходов.



Экономика США: частный и публичный секторы

Теперь перейдем от модели чистого капитализма ближе к реальности – к тому, что фактически происходит в американской экономике, в том числе поговорим о роли спроса и предложения, чтобы уточнить информацию о крупнейшей экономике мира. Каждый год стоимость продукции США превышает стоимость продукции Японии, Германии, Великобритании и Франции, вместе взятых. Для удобства разделим всю экономику на два сектора (основные части). Здесь мы подробно опишем некоторые особенности *частного сектора*, куда входят *домохозяйства* и *фирмы*, а также введем и начнем изучать *публичный сектор* экономики (либо просто *органы власти* или *государство*).

Домохозяйства как получатели дохода

Сектор домохозяйств в США насчитывает примерно 113 млн ед. Эти домохозяйства состоят из одного или нескольких человек и являются конечными поставщиками всех экономических ресурсов и основными структурами экономики, расходующими деньги. Мы можем доход, получаемый домашними хозяйствами, разделить по категориям – в зависимости от того, как он зарабатывается и как распределяется по домашним хозяйствам.

Функциональное распределение дохода

Функциональное распределение дохода показывает, каким образом денежный доход общества делится на заработную плату, ренту, проценты и прибыль. В этом случае совокупный доход распределяется в соответствии с функцией, выполняемой получателем дохода. Заработная плата выплачивается за работу, рента и процент – владельцам ресурсов, находящихся в чьей-либо собственности, прибыль поступает к владельцам корпораций и некорпоративных предпринимательских структур.

Функциональное распределение совокупного национального дохода США за 2005 г. показано на

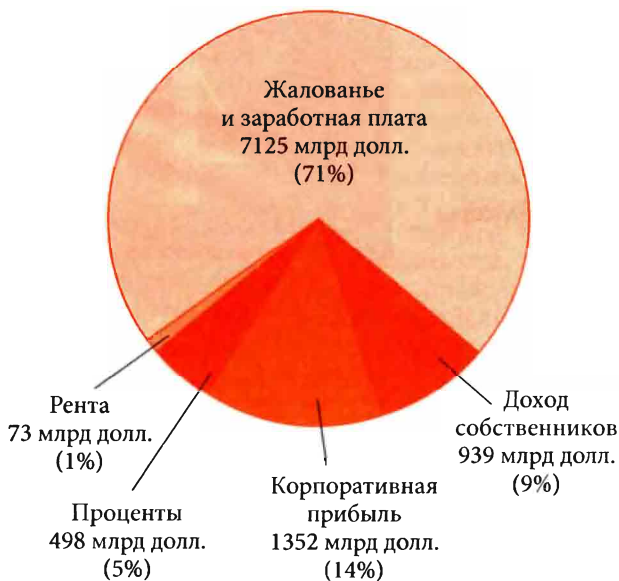


Рис. 4.1

Функциональное распределение дохода в США, 2005 г. В виде заработной платы и жалованья был получен 71% национального дохода. Доход владельцев собственности – прибыли корпораций, проценты и рента – составил примерно 20% совокупного дохода.

Источник: Bureau of Economic Analysis.

рис. 4.1. Очевидно, крупнейшим источником дохода домохозяйств служат заработная плата и жалованье, выплачиваемые рабочим и служащим. Обратите внимание, что основная часть общего совокупного дохода в США приходится на труд, а не на «капитал». Доход частных предпринимателей-собственников – врачей, адвокатов, мелких собственников, фермеров, владельцев иных некорпоративных предприятий – по существу является комбинацией заработной платы, прибыли, ренты и процента. Некоторые виды таких платежей являются платой за собственный труд, другие – прибылью от собственного бизнеса.

Суть трех других источников дохода понятна из их названия. Некоторые домохозяйства владеют акциями корпораций и получают от них доход в виде дивидендов. Многие домохозяйства владеют облигациями и сберегательными счетами, которые приносят доходы в виде процентов. Рентный доход домохозяйства получают за предоставление компаниям или другим людям зданий и природных ресурсов (включая землю).

Личное распределение дохода

Личное распределение дохода показывает, как весь денежный доход делится между частными домашними хозяйствами. То, как выглядит такое распределение,

показано на рис. 4.2. Здесь домашние хозяйства разделены на пять численно равных групп (квантилей), высоты столбцов которых показывают долю совокупного дохода, полученную каждой такой группой. В 2004 г. беднейшие 20% домохозяйств получили приблизительно 3,4% совокупного личного дохода – вместо 20%, которые они получили бы, если бы доход распределялся в обществе равномерно. В сравнении с этим наиболее обеспеченные 20% домохозяйств получили около 50,1% личного дохода. Наглядно видно, что в распределении доходов в США наблюдается значительное неравенство. (Ключевой вопрос 2.)

Домохозяйства как расходующая группа

Каким образом домохозяйства распоряжаются своим доходом? Часть дохода поступает государству в форме индивидуальных налогов, а остаток делится между

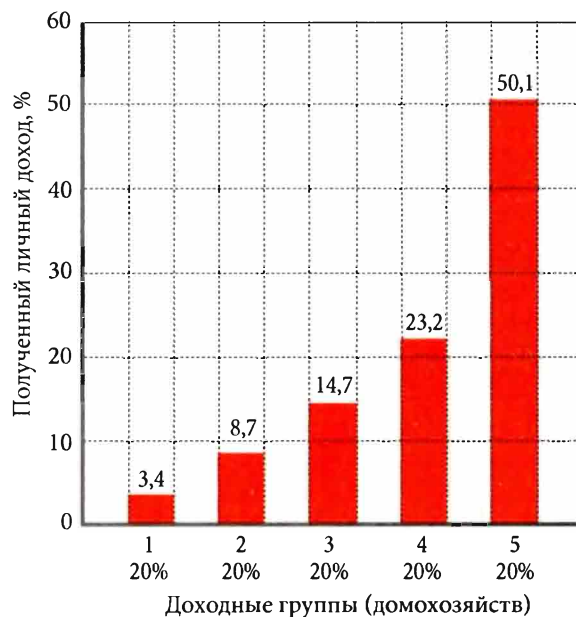


Рис. 4.2

Распределение совокупного дохода США среди домохозяйств, 2004 г. В США личный доход распределяется весьма неравномерно. 20% домохозяйств получают около половины совокупного дохода. При равном распределении все вертикальные столбцы на диаграмме достигали бы одного уровня – горизонтали, соответствующей 20%; тогда каждые 20% семей получали бы по 20% совокупного личного дохода.

Из-за округления сумма всех составляющих не равна точно 100%.

Источник: Bureau of the Census.

**Рис. 4.3**

Распределение дохода домохозяйств в США, 2005 г. Доход домохозяйств используется на выплату налогов, сбережения и потребление, причем на потребление тратится преобладающая часть дохода. (То, как на этом рисунке определяется доход, несколько отличается от дохода, использовавшегося на рис. 4.1, из-за чего общая сумма доходов на этих двух рисунках различна.)

Источник: Bureau of Economic Analysis.

личным потреблением и личными сбережениями. В частности, на рис. 4.3 показано, каким образом домохозяйства распорядились совокупным личным доходом в 2005 г.

Личные подоходные налоги

В 2005 г. домохозяйства выплатили в качестве личных подоходных налогов 1210 млрд долл., или около 12% своего общего дохода в 9922 млрд долл. Налоги с граждан, основным компонентом которых является федеральный подоходный налог, по сравнению с периодом Второй мировой войны повысились. Так, в 1941 г. домохозяйства выплатили в качестве индивидуальных налогов 3,3 млрд долл., или только около 3% своего общего дохода.

Личные сбережения

Экономисты определяют «сбережения» как часть дохода, оставшуюся после уплаты налогов, которая не используется на потребление; следовательно, домохозяйства имеют только две возможности распорядиться своим посленалоговым доходом — направить

его на потребление или на сбережение. Другими словами, сбережения представляют собой часть текущего дохода, которая не направляется на уплату налогов или не затрачивается на покупку потребительских товаров, а поступает на банковские счета, вкладывается в страховые полисы, облигации, акции и другие финансовые активы.

В США домохозяйства каждый год сберегают около 3% своих доходов. Причины, по которым люди делают сбережения, в конечном счете, сводятся либо к *защите* доходов, либо к *спекуляции*. Домохозяйства откладывают средства в качестве сбережений, чтобы обеспечить себя на «черный день», т.е. на случай возникновения непредвиденных обстоятельств: болезни, несчастных случаев, потери работы, выхода на пенсию, чтобы оплачивать обучение детей или просто для более полной финансовой защищенности своей семьи. Но сбережения также могут использоваться для биржевых игр, спекуляции: можно направить часть своего дохода на покупку ценных бумаг в надежде выиграть на повышении их номинальной стоимости.

Однако желания делать сбережения еще недостаточно. Это намерение должно сопровождаться возможностью откладывать деньги, что главным образом зависит от размеров дохода. Если доход очень низкий, у вас может и не быть возможности делать *сбережения*: если ваш доход оказался небольшим и на потребление расходуется сумма, превышающая доход, оставшийся после уплаты налогов, то такой доход полностью растрачивается. Это достижимо только с помощью займов, т.е. за счет будущих сбережений, которые могут быть накоплены со временем, когда доход повысится.

И величина сбережения, и объем расходов на потребление меняются в прямой зависимости от размера дохода; по мере роста дохода домохозяйства начинают по-иному распределять его между сбережениями и потреблением. В действительности больше всего сбережений приходится на долю 10% американских граждан, получающих наивысший доход.

Как следует из рис. 4.3, 2005 г. был очень необычным с точки зрения личных сбережений. Они оказались отрицательными и составили 34 млрд долл. Сумма личного потребления и личных доходов в 2005 г. превысила совокупный доход домохозяйств. Такая нетипичная ситуация стала результатом активных заимствований американцев для покупки домов, желанием «засунуть» капитал в свои дома, а также для финансирования покупок импортных товаров.

Расходы на личное потребление

Как видно из рис. 4.3, более 88% совокупного дохода домохозяйств поступает обратно в производственный сектор экономики в виде расходов на личное потребление — на эти деньги приобретаются потребительские товары.

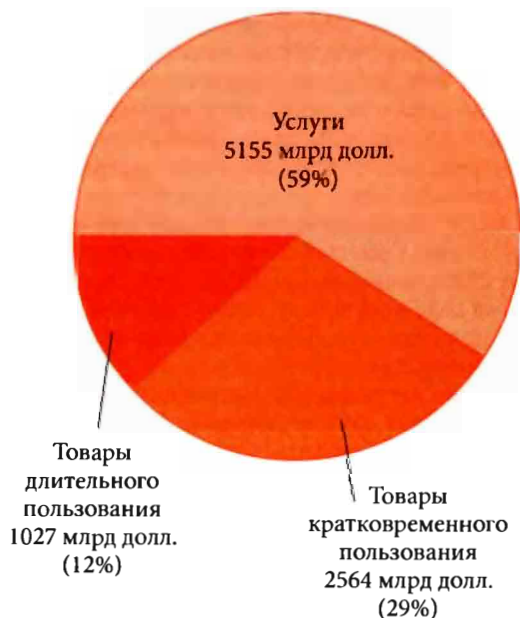


Рис. 4.4

Состав потребительских расходов в США в 2005 г. Потребители распределяют свои доходы на приобретение товаров длительного пользования (срок службы которых составляет три года и более), товаров кратковременного пользования и услуг. Примерно 59% тратится на услуги.

Источник: Bureau of Economic Analysis.

Как показано на рис. 4.4, потребители распределяют свои доходы на приобретение товаров длительного пользования, товаров кратковременного пользования и услуг. Так, 12% потребительских расходов идет на **товары длительного пользования**, т.е. продукты, срок службы которых составляет три года и более. К товарам этой категории относятся, например, автомобили, мебель, персональные компьютеры. Большинство пищевых продуктов и предметов одежды это **товары кратковременного пользования**. На них приходится 29% потребительских расходов. Оставшиеся у потребителей 59% они тратят на **услуги**, т.е. работу врачей, адвокатов, парикмахеров, механиков и т.д., выполняемую для клиентов. Такая значительная доля потребительских расходов в США привела к тому, что эту страну часто называют *экономикой, ориентированной на услуги*.

Краткое повторение 4.1

- Функциональное распределение доходов показывает, каким образом доход делится на заработную плату, ренту, проценты и прибыль; личное распределение

показывает, как доход распределяется среди домохозяйств.

- Крупнейшим элементом функциональной структуры распределения доходов является заработная плата и жалование. Личное распределение доходов отличается большой неравномерностью.
- Свыше 90% дохода домохозяйств уходит на потребление, остальная часть идет на сбережения и уплату налогов.
- Потребители тратят свои доходы на приобретение товаров длительного пользования, товаров кратковременного пользования и услуг, причем на последние приходится почти 60% всех их доходов.

Предпринимательский сектор

Второй крупнейший компонент частного сектора образуют виды бизнеса. Для дальнейших обсуждений полезно разграничить понятия предприятия (производственной единицы), фирмы и отрасли.

- **Предприятие** – это материальная структура, например завод или фабрика, ферма, шахта, оптовый магазин, склад и т.п., выполняющая одну или несколько функций по производству и распределению товаров и услуг.
- **Фирма** – это предпринимательская структура, которая владеет такими предприятиями и управляет ими. Большинство фирм управляет только одним предприятием, хотя есть немало и таких, под управлением которых находится несколько предприятий.
- **Отрасль** – это группа фирм, производящих одинаковую или, по крайней мере, однородную продукцию.

Организационная структура фирм часто бывает самой разной и порой очень сложной. *Фирмы, включающие несколько предприятий*, могут иметь горизонтальную, вертикальную или конгломератную организационную структуру. Горизонтальные объединения состоят из предприятий, выполняющих одну функцию. В качестве примера здесь можно привести разливающие предприятия компании *Coca-Cola* и отдельные магазины компании *Wal-Mart*. При *вертикальной интеграции* в фирме создается группа предприятий, где на каждом из них выполняется определенная функция или стадия производственного процесса. Нефтяные компании, скажем *Shell*, владеют нефтяными месторождениями, нефтеочистными и перерабатывающими заводами, сетью автозаправочных станций для розничной продажи бензина. *Конгломераты* состоят из предприятий, действующих в разных отраслях и выпускающих разнородную продукцию. Так, *Pfizer* производит не только лекарства, продаваемые по рецептам (*Lipitor, Viagra*), но и жевательную резинку (*Trident, Dentyne*), бритвы (*Shick*), леденцы от кашля (*Halls*), мятные конфеты (*Clorets, Certs*) и антациды (*Roloids*).

Организационно-правовые формы бизнеса

Предприятия бизнеса по своим организационно-правовым формам бывают самыми разными, начиная от гигантских корпораций, таких, как *Exxon Mobil*, объем продаж которой в 2005 г. составил 328 млрд долл., а численность занятых — сотни тысяч человек, до небольших местных специализированных магазинов и семейных лавок с одним-двумя служащими и ежедневным объемом продаж в 200–300 долл. В целом можно выделить три основные организационно-правовые формы:

- **Индивидуальная частная фирма** — это владение и ведение бизнеса одним человеком. Как правило, деятельность такого предприятия лично контролирует частный предприниматель (собственник).
- **Партнерство** (товарищество) как форма организации бизнеса в большей или меньшей степени является следствием естественного развития индивидуальной частной фирмы. Партнерство — это форма организации бизнеса, при которой два или более человек (партнера) договариваются о совместном владении предприятием и его управлении. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и деловые навыки. Точно так же они распределяют риски, а также прибыли или убытки.

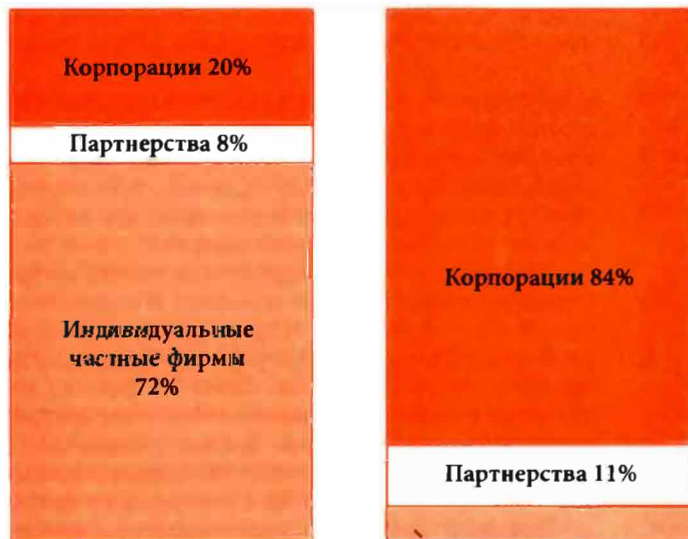
- **Корпорация** — это юридическое лицо, которое может приобретать ресурсы, владеть активами, производить и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, предъявлять иск и выступать в суде ответчиком, а также выполнять все те функции, которые выполняют предприятия бизнеса любого другого типа. Корпорацией не следует считать отдельных акционеров, которые владеют лишь ее частью. Большинство таких корпораций управляют наемные менеджеры.

На рис. 4.5а показано, как виды бизнеса распределяются по трем основным правовым формам. Около 72% фирм приходится на индивидуальные частные фирмы. Эти фирмы многочисленны главным образом потому, что их легко создать и организовать их работу. Их собственник сам себе босс и может активно действовать по своей инициативе. На партнерство приходится 8% из всех видов бизнеса США. Еще 20% — это корпорации.

Однако, как видно на рис. 4.5б, на индивидуальные частные фирмы приходится только 5% объема общих продаж (стоимости выпускаемой продукции), а на партнерства — только 11%. Оставшаяся часть, а это 84%, — это доля корпораций.

Преимущества корпорации

Некоторые преимущества корпоративной формы бизнеса привели к тому, что эта форма стала в США



(а) Распределение видов бизнеса по количеству

(б) Распределение видов бизнеса по выручке от продаж

Рис. 4.5

Виды предприятий бизнеса и их доли во внутреннем продукте. (а) Хотя среди предприятий бизнеса количественно преобладают индивидуальные частные фирмы, но (б) 87% общего объема продукции и продаж приходится на корпорации.

Источник: U.S. Census Bureau. www.census.gov. Последние данные.

доминирующей по объемам продаж и прибыли. В частности, корпорации значительно более эффективно, по сравнению со всеми другими формами бизнеса, справляются с задачей привлечения финансового капитала (денег). Они могут воспользоваться уникальным способом финансирования, не доступным другим формам бизнеса, — продажей акций и облигаций, что позволяет объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа людей.

Обыкновенная **акция** — это доля собственности корпорации. Покупатель акции получает сертификат, свидетельствующий о том, что он имеет право голоса при выборе корпоративного руководства и право на дивиденды. Если вы купили 1000 из 100 тыс. акций, выпущенных *Out Tell, Inc (OT)*, из этого следует, что вы владеете 1% этой компании, имеете право на 1% любых дивидендов, объявленных ее советом директоров, и контролируете 1% голосов при ежегодном избрании корпоративного руководства.

И наоборот, корпоративное обязательство в виде **облигации** не приносит покупателю никакого права на владение корпорацией. Покупатель облигации фактически лишь одалживает деньги корпорации. Облигация — это своего расписка категории «я должен вам», признание в получении кредита, документ, пользуясь которым корпорация берет на себя обещание выплатить держателю облигации фиксированную сумму, указанную на облигации, в определенный момент в будущем, и другие фиксированные суммы (процентные платежи) каждый год вплоть до окончания погашения облигации. Скажем, вы приобрели 10-летнюю облигацию *Out Tell* с нарицательной стоимостью 1000 долл. и процентной ставкой 5%. Это означает, что в обмен за ваши 1000 долл. *OT* обещает вам 50 долл. процентных платежей каждый год в течение следующих 10 лет, а затем вернуть вам через этот период времени 1000 долл., указанных в номинальной стоимости облигации.

Финансирование через продажу акций, облигаций предоставляет лицам, купившим корпоративные ценные бумаги, и другие преимущества. Так, индивидуальный инвестор может распределить свои риски, купив ценные бумаги разных корпораций. К тому же держателям корпоративных ценных бумаг обычно достаточно легко их продать. Движению ценных бумаг между покупателями и продавцами способствуют фондовые биржи. Подобная простота процедуры продаж усиливает готовность людей, имеющих сбережения, приобретать ценные бумаги корпораций. Более того, корпорациям обычно легче, чем другим формам бизнеса, получить доступ к банковскому кредиту. Корпорации более надежны и могут скорее, чем все другие формы организации бизнеса, стать выгодными клиентами банков.

Корпорации обладают еще одним явным преимуществом — **ограниченной ответственностью**. Владельцы

корпорации (т.е. держатели акций) рискуют только той суммой, которую они заплатили за покупку акций. Их личные активы не ставятся под удар, даже если корпорации не могут погасить свои долги. Кредиторы могут предъявить иск корпорации как юридическому лицу, но не владельцам корпорации как частным лицам.

Благодаря своим возможностям в привлечении денежного капитала преуспевающей корпорации легче увеличивать объем операций, расширять их масштабы и реализовывать выгоды роста. В частности, она может получать преимущества из технологий массового производства и разделения труда. Корпорация может нанимать специалистов, чтобы они занимались ограниченным кругом задач (производство, бухгалтерский учет и маркетинговые функции), но делали это более профессионально и за счет этого добивались большей эффективности.

В отличие от индивидуальных частных фирм и партнерств корпорация юридически действует независимо от их владельцев и персонала. Как юридическое лицо корпорации бессмертны. Передача корпоративной собственности через наследство или продажу акций не нарушает непрерывности ее деятельности. Корпорации обладают известным постоянством, что открывает им возможности для перспективного планирования и роста. Это постоянство и рост объясняют, почему фактически все крупнейшие структуры бизнеса в стране являются корпорациями.

Проблема «принципал – агент»

Многие мировые корпорации являются очень крупными. В 2005 г. 273 мировые корпорации имели объем годовых продаж, превышающий 20 млрд долл., а 593 фирмы — более 10 млрд долл. Одна *Exxon Mobil*, чья штаб-квартира находится в США, за 2005 г. продала товаров на общую сумму 328 млрд долл. (Во вставке «Международный ракурс 4.1» перечислены 10 самых крупных корпораций мира по их доходу за год в денежном исчислении)

Однако крупный размер бизнеса порождает одну серьезную потенциальную проблему. В индивидуальных частных фирмах и партнерствах владельцы физических и финансовых активов сами осуществляют над ними прямой контроль. Однако в крупных корпорациях собственность распределяется по десяткам и сотням тысяч акционеров. Поэтому владельцы корпораций обычно не управляют ею сами, а нанимают для этого других лиц. **4.1 Principal-agent problem**

Подобная ситуация может порождать **проблему «принципал – агент»**. *Принципалами* в этом случае являются акционеры — реальные владельцы корпорации. Эти владельцы для ведения бизнеса в качестве *агентов* нанимают менеджеров. Однако интересы менеджеров (агентов) и желания владельцев (принципалов) не всегда совпадают. Владельцы обычно



Международный ракурс 4.1

10 крупнейших корпораций мира

Пять из десяти крупнейших корпораций мира, если судить по их доходам за 2005 г., имеют штаб-квартиры в Соединенных Штатах.

Exxon Mobil (США)	328 млрд долл.
WalMart (США)	312 млрд долл.
Shell (Великобритания / Голландия)	307 млрд долл.
BP (Великобритания)	249 млрд долл.
General Motors (США)	193 млрд долл.
Chevron (США)	185 млрд долл.
Ford Motor (США)	178 млрд долл.
DaimlerChrysler (Германия)	177 млрд долл.
Toyota (Япония)	173 млрд долл.
ConocoPhillips (США)	162 млрд долл.

Источник: *Fortune*, www.fortune.com.

стремятся к максимизации прибыли и цены акций. Менеджеры же в первую очередь часто стремятся к власти, почету, высокому вознаграждению и личному контролю за деятельностью крупной корпорации, в меньшей степени обращая внимание на рентабельность бизнеса и цены акций.

Из-за этого может возникнуть конфликт интересов. Например, руководители могут построить дорогие офисные здания, приобретать такие дорогие вещи, как корпоративные реактивные самолеты, и платить слишком высокую цену за поглощение других корпораций. Из-за этого издержки фирмы становятся излишне высокими. В результате фирма не сможет добиться максимальной прибыли и цены акций, что требуется для ее акционеров. (**Ключевой вопрос 4**)

Краткое повторение 4.2

- Предприятие – это материальная структура, которая производит и распределяет товары и услуги; фирма – это предпринимательская структура, которая владеет такими предприятиями и управляет ими; отдельные предприятия фирмы могут быть организованы в виде вертикальных, горизонтальных и / или конгломератных объединений.
- Тремя организационно-правовыми формами предприятий бизнеса являются индивидуальная частная фирма, партнерство и корпорация. Хотя индивидуальные частные фирмы составляют 72% всех компа-

Рассмотрим следующую ситуацию...

Беспринципные агенты

В 1990-х гг. многие корпорации решили проблему «принципал – агент» следующим образом. Значительную долю вознаграждения исполнительным руководителям фирмы они выплачивают акциями этой же фирмы или в форме фондовых опционов. Фондовые (их еще называют акционерные) опционы – это контракты, позволяющие руководителям исполнительного уровня или другим важным специалистам компании купить акции своей компании по фиксированной, более низкой цене, когда на фондовом рынке цена таких акций растет. Идея заключается в том, чтобы более тесно согласовать личную заинтересованность руководства фирмы с интересами владельцев корпорации. При таком варианте считается, что, добываясь высоких прибылей фирмы и высоких цен ее акций, руководители смогут повысить и собственное благополучие, и благополучие всех акционеров.

На практике, однако, оказалось, что такое «решение» проблемы «принципал – агент» вызывает неожиданный побочный эффект. Его принятие привело к тому, что некоторые руководители стали «вздувать» цены акций своих фирм, для чего прятали издержки, завышали доходы, занимались сомнительными транзакциями и в целом существенно преувеличивали прибыль. После этого руководители продавали свои завышенные по цене акции, быстро наращивая свои личные капиталы. В некоторых случаях оказалось, что внешние «независимые» аудиторские фирмы на самом деле оказались «не очень независимыми», поскольку проверяемые фирмы, а точнее, их руководители, заключили с ними очень привлекательные контракты на проведение аудитов.

Когда пузырь фондового рынка в конце 1990-х гг. лопнул, подобные манипуляции в бизнесе и мошенничество с бухгалтерией вышли наружу. Несколько крупных американских фирм, в том числе *Enron* (сделки с энергией), *WorldCom* (коммуникации) и *Arthur Andersen* (бизнес-консалтинг), обанкротились. Акционеры этих фирм остались практически с ненужными акциями.

В 2002 г. Конгресс принял поправки в законы и ужесточил наказание за корпоративные злоупотребления. Кроме этого, корпорации перешли на более совершенные процедуры бухгалтерии и аудита. Однако, как показывают разоблачения последних лет, проблема «принципал – агент» сохраняется и решить ее будет трудно.

ний, 84% совокупного объема продаж обеспечивают корпорации.

- Основными преимуществами корпораций, которые и сделали эту форму организации бизнеса наиболее популярной, являются: возможность привлекать достаточный денежный капитал; ограниченная ответственность собственников перед кредиторами; более длительный срок деятельности таких корпораций

по сравнению с продолжительностью жизни их владельцев и управляющих.

- Проблема «принципал – агент» — это конфликт интересов, который может возникнуть, когда агенты (менеджеры) в первую очередь преследуют собственные цели за счет интересов принципалов (акционеров).

Государственный сектор: роль органов власти

Экономическая деятельность *государственного сектора*, т.е. деятельность органов власти на федеральном, региональном и местном уровнях, является очень активной. Мы начнем с рассмотрения экономических функций правительства. Какую роль в экономике оно играет?

Задание правовых рамок

Органы власти задают общую правовую базу в стране и предоставляют специфические услуги, необходимые для эффективной работы рыночной экономики. Правовая база определяет правовой статус предприятий бизнеса, гарантирует права частной собственности и обеспечивает соблюдение условий договоров (контрактов). Органы власти также устанавливают юридические «правила игры», регулирующие взаимоотношения фирм, поставщиков ресурсов и потребителей между собой. Отдельные властные структуры выступают в роли арбитров экономических отношений, выявляют случаи нечестной игры и применяют власть для наказания виновных.

Действия органов власти, как считается, улучшают распределение ресурсов. Обеспечивая рынок средством обращения, гарантируя качество продукции, определяя права собственности и способствуя соблюдению контрактов, органы власти увеличивают объем и безопасность совершаемых торговых сделок. Это расширяет рынки и позволяет добиваться большей специализации в использовании материальных и людских ресурсов. Такая специализация означает более эффективное распределение ресурсов.

Как и оптимальное количество любого «товара», оптимальное количество регулирования наступает в том случае, когда предельные выгоды и предельные издержки становятся равными друг другу. Но иногда возникает ситуация недостаточного регулирования (MB превышает MC) или избыточного регулирования (MB меньше MC). Задача заключается в том, как определить правильные масштабы регулирования.

Поддержание конкуренции

Основным регулирующим механизмом рыночной системы является конкуренция. Именно эта сила

подчиняет производителей и поставщиков ресурсов диктату потребителей. При конкуренции хозяевами являются покупатели, рынок — их агентом, а фирмы — их слугами.

Совсем иначе обстоят дела в условиях, когда на рынке есть только один продавец, контролирующей отрасль, — **монополия**. Ограничивая предложение, монополист может устанавливать более высокие, чем при конкуренции, цены. В этом случае суверенитет производителей подавляет суверенитет потребителей. В США правительство пытается управлять монополиями главным образом двумя способами — через *регулирование* деятельности видов бизнеса и применяя *антитрестовское законодательство*.

Только в очень редких случаях отрасли являются естественными монополиями, т.е. структурами, технология работы которых такова, что лишь один производитель может достигнуть самых низких издержек. Правительство позволяет существовать подобным монополиям, но создает общественные комиссии для регулирования цен и стандартов качества услуг. Примерами *регулируемых монополий* можно считать фирмы, предоставляющие на местном уровне электричество, услуги транспорта и связи.

Однако почти на всех рынках эффективность производства может быть достигнута лишь при высоком уровне конкуренции. Поэтому федеральное правительство, начав с закона Шермана от 1890 г. (*Sherman Act of 1890*), приняло ряд антитрестовских (антимонопольных) законов, призванных запретить некоторые монопольные злоупотребления и, если необходимо, разделять монополистов на конкурирующие друг с другом фирмы. Так, по этим законам в 2000 г. корпорация *Microsoft* была признана виновной в монополизации рынка операционных систем для персональных компьютеров. Однако, вместо того чтобы разделить *Microsoft*, органы власти наложили несколько запретов на ее деятельность и предприняли несколько других шагов, что в итоге снизило возможности корпорации в конкурентной борьбе.

Перераспределение доходов

Рыночная система безлична. Распределение доходов в ней может оказаться значительно более неравным, чем это желательно обществу. Рыночная система обеспечивает очень большие доходы тем, чей труд благодаря унаследованным способностям и приобретенному образованию и квалификации предполагает высокую оплату. Человек, которому в результате тяжелого труда или наследования достались ценный капитал и земля, также получает высокие доходы от своей собственности.

Но другие члены общества обладают меньшими способностями, получили более скромное образование и профессиональную подготовку, не накопили и не унаследовали никакой собственности. Более того,

многие пожилые люди, больные и инвалиды, люди с низким уровнем образования получают очень маленький доход или, подобно безработным, вообще никакого. Поэтому общество стремится перераспределить часть общего дохода, для чего органы власти пользуются различными приемами и программами. Укажем здесь основные из них:

- **Трансферты** *Трансфертные платежи*, например в форме благотворительных чеков и продовольственных талонов, обеспечивают поддержку нуждающимся, иждивенцам, инвалидам и пожилым людям; пособие по безработице обеспечивает поддержку безработным.
- **Вмешательство в деятельность рынка** Органы власти также изменяют распределение доходов путем *вмешательства в деятельность рынка*, т.е. посредством изменения цен, которые без этого вмешательства установились бы под действием рыночных сил. Наглядными примерами того, как правительство фиксирует цены с целью повышения доходов определенных групп населения, служат ценовая поддержка фермеров и законодательство, определяющее минимальный размер оплаты труда.
- **Налогообложение** С 1930-х гг. личный подоходный налог используется для того, чтобы изымать у богатых большую долю доходов, чем у бедных, и таким образом сокращать разрыв между посленалоговым доходом у малоимущих и богатых слоев населения.

Масштабы вмешательства органов власти в перераспределение доходов являются предметом оживленных дискуссий. Такое перераспределение имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Положительной стороной считается большая «справедливость», или «экономическая обоснованность», отрицательной – снижение стимулов к труду, сбережениям, инвестированию и производству и, следовательно, сокращение общего объема продукции и дохода.

Перераспределение ресурсов

Когда конкурентная рыночная система: 1) производит «неправильные» количества определенных товаров или услуг, 2) не способна выделить какие-либо ресурсы для создания определенных товаров или услуг, производство которых экономически оправданно, имеет место, как говорят, *несостоятельность рынка*. Первый тип несостоятельности рынка – результат процесса, который экономисты называют *экстерналиями*, или *переливом ресурсов*, второй тип возникает при производстве *общественных благ*. Органы власти имеют возможности корректировать оба типа несостоятельности рынка.

Экстерналии Когда мы говорим, что конкурентные рынки автоматически обеспечивают эффектив-

ное использование ресурсов, мы исходим из того, что все выгоды и издержки по каждому продукту полностью отражаются кривыми рыночного спроса и предложения. Однако на реальных рынках подобные ситуации складываются далеко не всегда таким образом, из-за чего продавец или покупатель может не получать всех возможных выгод или не нести всех издержек.

Экстерналия имеет место, когда некоторые выгоды или издержки перемещаются к стороне, не являющейся непосредственно продавцом или покупателем. *Экстерналии*, или *побочные эффекты*, называют *переливами*, так как они представляют собой выгоды или издержки, выпадающие на долю третьей стороны, напрямую не участвующей в конкретной рыночной сделке. ■ **4.2 Externalities**

Отрицательные экстерналии Некомпенсируемые производственные издержки или издержки потребления, которые несет третья сторона, называются **отрицательными экстерналиями**. Примером таких издержек может служить загрязнение окружающей среды. Когда химическое предприятие или мясоперерабатывающий завод спускают свои промышленные отходы в озеро или реку, с отрицательными экстерналиями сталкиваются все те люди, кто в этом озере купается, ловит рыбу и катается на лодках, не говоря уже о предприятии водоснабжения. Когда нефтеперерабатывающий завод загрязняет воздух дымом или бумажная фабрика распространяет вокруг себя душливый запах, население также несет ничем не компенсируемые издержки этого перелива.

Каковы же экономические последствия экстерналий? Вспомним, что издержки определяют положение кривой предложения фирмы. Когда фирма, загрязняя окружающую среду, переносит часть своих издержек на население, ее кривая предложения оказывается правее, чем в ситуации, когда она сама несет издержки производства полностью. Это приводит к расширению производства выше необходимого для общества уровня и к избыточному выделению ресурсов на производство данного товара.

Коррекция отрицательных экстерналий Органы власти могут корректировать избыточное выделение ресурсов двумя способами. Оба варианта призваны перевести внешние издержки во внутренние, т.е. заставить фирму-нарушителя саму нести эти затраты, а не перекладывать их на общество.

- **Законодательство** При загрязнении воды и воздуха самым действенным является принятие законов, запрещающих или ограничивающих загрязнение. Подобное законодательство принуждает потенциальных загрязнителей брать на себя расходы по уничтожению промышленных отходов, например приобретать и устанавливать дымоуловители и установки для очистки промышленных стоков. Идея заключается в том, чтобы

заставить потенциальных нарушителей под угрозой судебного преследования нести *все* затраты, связанные с производством.

- **Специальные налоги** Менее прямое воздействие исходит из того, что налоги представляют собой издержки и, следовательно, определяют положение кривой предложения фирмы. Органы власти могут ввести *специальный налог*, примерно равный издержкам перелива на единицу продукции. Размер налога должен быть в целом равен оценочной величине стоимости ущерба от отрицательных экстерналий, возникающего при производстве каждой единицы продукции. С помощью этого налога органы власти пытаются вновь возложить на фирму-нарушителя издержки перелива, которых в противном случае фирма избежала бы. Такие действия заставляют кривую предложения смещаться влево, приводят к перемещению точки равновесия вниз и благодаря этому позволяют избегать избыточного выделения ресурсов.

Положительные экстерналии Но переливы иногда могут проявляться и в форме выгод. Производство или потребление определенных товаров и услуг может обусловить не требующие денежной оплаты **положительные экстерналии**, или внешние выгоды, для третьих лиц или населения в целом. Вакцинация против кори и полиомиелита приносит прямую выгоду непосредственному потребителю. Но иммунизация против инфекционных заболеваний приносит значительные выгоды и обществу в целом.

Еще одним примером положительных экстерналий можно назвать образование. Оно приносит выгоды индивидуальным потребителям: «более образованные» люди, как правило, получают более высокие доходы, чем «менее образованные». Вместе с тем образование приносит также выгоды всему обществу. Экономика в целом выигрывает от наличия более гибкой и более производительной рабочей силы, с одной стороны, и от меньших расходов на предотвращение преступлений, обеспечение законности и благотворительные программы – с другой.

Положительные экстерналии означают, что кривая рыночного спроса, отражающая только частные выгоды, не учитывает общих выгод, получаемых от положительных экстерналий. Кривая спроса на такой продукт лежит левее той позиции, где она бы располагалась, если бы рынок учитывал все преимущества. Из-за этого будет произведено меньше продукта или, другими словами, на него выделяется *недостаточно ресурсов*, т.е. мы снова видим несостоятельность рынка.

Коррекция положительных экстерналий Каким образом можно исправить ситуацию, связанную с недостаточным выделением ресурсов, чтобы скорректировать ситуацию с учетом положительных экстерналий? Ответы здесь могут быть разные: субсидировать

потребителей (чтобы увеличить спрос), субсидировать производителей (чтобы увеличить предложение), в крайнем случае, организовать производство необходимого продукта в государственном секторе экономики.

- **Субсидии потребителям** Чтобы скорректировать недостаток ресурсов в сфере высшего образования, правительство США выдает студентам кредиты на учебу под низкие проценты. Эти кредиты способствуют росту спроса на высшее образование.
- **Субсидии поставщикам** В некоторых случаях органы власти могут счесть, что удобнее и организационно значительно проще субсидировать производителей. Это относится и к высшему образованию, когда власти штатов финансируют значительную долю бюджетов публичных (нечастных государственных и региональных) колледжей и университетов. Субсидии снижают затраты студентов на получение образования и увеличивают объем предложения в этой области. Другими примерами являются предоставление государственных субсидий программам вакцинации, госпиталю и исследованиям в области медицины.
- **Предоставление товаров и услуг через государственный сектор** Третий вариант политики органы власти избирают в том случае, когда положительные экстерналии очень велики. В подобных обстоятельствах правительство может взять на себя финансирование таких отраслей или даже приобрести их в государственную собственность и самостоятельно управлять ими. В качестве примера подобного подхода можно назвать Почтовую службу США и Федеральную систему контроля за полетами самолетов.

Общественные товары и услуги Некоторые товары и услуги, называемые *продуктами индивидуального пользования*, производятся на рынке в условиях конкуренции. Примеров здесь множество. Чтобы с ними познакомиться, достаточно зайти в обычный магазин и посмотреть на его полки. У таких продуктов есть два основных свойства: *соперничество* и *исключаемость*. Соперничество в данном случае означает, что когда человек покупает и потребляет какую-то единицу товара или услуги, она перестает быть доступной для покупки и потребления другого. *Исключаемость* же заключается в том, что только те, кто хочет и может заплатить рыночную цену за данный продукт, его получают; те же, кто не хочет или не может этого сделать, из числа его получателей исключаются.

Но существуют некоторые товары и услуги – так называемые **общественные**, или **социальные блага**, которые рыночная система вообще не станет производить, потому что они не имеют свойств *соперничества* и *исключаемости*. Каждый человек одно-

Рассмотрим следующую ситуацию...

Уличные артисты

Во многих городах мира туристы часто видят на улицах выступления артистов. Некоторые из них творческие и талантливые люди, другим в основном требуется практика выступления на публике. Однако независимо от уровня таланта артистов их выступления очень наглядно показывают, как в реальной жизни проявляется «проблема зайца» и концепция распределения общественных благ.

У большинства уличных артистов, которые зарабатывают деньги только таким образом (если только организаторы каких-то мероприятий не оплачивают им выступления), жизнь очень тяжелая, так как у них нет способа исключить тех зрителей, которые не хотят платить за их выступления. Товар этих артистов по своей сути является публичным, а не частным, и оплата за него осуществляется добровольно.

Здесь «проблема зайца» проявляется очень сильно. Только немногие из зрителей кладут деньги на поднос или в футляр музыкального инструмента, да и из тех, кто платит, многие ограничиваются символическими суммами. Все же остальные зрители являются «зайцами», получающими выгоды представления на улицах, но не торопящимися расставаться со своими деньгами, предпочитая потратить их на покупки, которые они запланировали.

Уличные артисты хорошо знают о проблеме «зайца», и некоторые из них используют какие-то приемы, позволяющие ее уменьшить. Например, некоторые артисты вовлекают аудиторию в свое действие. Это обычно заставляет зрителей более охотно выкладывать деньги в конце представления.

Другой творческий подход, позволяющий ослабить «проблему зайца», – вариант «платите за представление». Хорошим примером таких уличных выступлений являются «живые статуи». Когда человек бросает монеты в тарелку или другую емкость, предназначенную для этого, «статуя» совершает те или иные движения. Чем больше плата, тем больше движений. Однако и здесь «проблема зайца» не решается полностью: те, кто не платят, также могут видеть эти движения.

И наконец, поскольку талантливые уличные исполнители порождают общую праздничную атмосферу на улицах, городские власти, а иногда и магазины розничной торговли нанимают их для выступлений. «Бесплатное выступление» привлекает толпы покупателей, приобретающих товары в ближайших магазинах. В этих случаях городские власти или предприниматели для оплаты этих выступлений используют налоговые доходы или специальные фонды. В этом случае такие выступления действительно можно назвать общественным благом.

предоставляться частными фирмами в рамках правил, действующих в рыночной системе. Но, как было отмечено ранее, они представляют собой услуги, которым сопутствуют крупные положительные экстер-

временно с другими может пользоваться преимуществами таких общественных благ, как система глобального позиционирования, национальная оборона, уличное освещение или защита окружающей среды. Другими словами, выгода одного человека в данном случае не снижает объем выгоды, доступной другим. Однако еще более важно, что на общественные блага не распространяется свойство исключаемости. Это значит, что не существует эффективного способа отстранить индивидуумов от получения выгоды, приносимой общественными благами. Неспособность исключить отдельных лиц порождает так называемую «проблему зайца», т.е. ситуацию, когда люди могут получать выгоды общего блага, не оплачивая никаких издержек на его получение. «Проблема зайца» делает производство таких товаров невыгодным для частной фирмы.

Примером общественного блага можно назвать войну против терроризма (которая включает национальную оборону и последние военные действия США за рубежом). Есть оценки, что это общественное благо экономически оправданно для большинства американцев, так как выгоды от него, как считается, превосходят издержки на его получение. Выгоды от этих военных действий получают все американцы (принцип соперничества здесь не работает). И практически нет никакого способа исключить какого-то американца, чтобы он этих выгод не получал (принцип исключаемости не действует).

Ни одна частная фирма не ведет самостоятельно войну против терроризма, так как выгоды от этого она не может с прибылью для себя продать (из-за «проблемы зайца»). Поэтому здесь мы имеем услугу, от которой общество получает значительные выгоды, на которую рыночная система достаточных ресурсов не выделит. Как и национальная оборона в целом, продолжение войны против терроризма – это общественное благо. Общество сообщает о своем желании получать подобные блага, голосуя за тех или иных политических кандидатов, предлагающих такие блага. Из-за «проблемы зайца» государственный сектор предоставляет такие блага и финансы для них через обязательные платежи в виде налогов.

Квазиобщественные блага Правительство предоставляет многие товары и услуги, которые подпадают под экономическую категорию общественных благ. Однако органы власти предоставляют и другие товары и услуги, которые можно производить и доставлять потребителям таким образом, чтобы принцип исключаемости работал. Такие товары и услуги называются **квазиобщественными благами**; к ним можно отнести услуги образования, улицы и автострады, полицейскую и пожарную службы, библиотеки и музеи, профилактическую медицину, канализацию. На эти товары или услуги может быть установлена цена; другими словами, они могут производиться и

налии и которые рыночная система в достаточном количестве производить не может. Поэтому, чтобы предотвратить недостаточное выделение ресурсов на эти товары, государство иногда берет их производство на себя.

Процесс перераспределения Должны ли ресурсы, ранее выделяемые на производство продуктов индивидуального пользования, перераспределяться и направляться на общественные и квазиобщественные товары и услуги? Если ресурсы экономики полностью использованы, органы власти должны частично высвободить ресурсы, выделенные на производство товаров индивидуального потребления, и направить их на производство общественных или квазиобщественных товаров и услуг. Это делается за счет снижения частного спроса. Для этого можно повысить налоги на домохозяйства и фирмы, тем самым забирая часть дохода из кругооборота. При более низких доходах и, следовательно, меньшей покупательной способности домашние хозяйства и фирмы должны сократить свое потребление и расходы на инвестиции. В результате этого частный спрос на товары и услуги снижается, как и частный спрос на ресурсы. За счет направления покупательной способности от частных структур к органам власти при помощи налогов часть ресурсов из частного использования выводится.

Государственные доходы, источником которых служат налоговые поступления, позволяют вовлечь ресурсы в производство общественных и квазиобщественных товаров и услуг. Налоги высвобождают ресурсы, занятые в производстве частных потребительских товаров (еды, одежды, телевизоров) и частных инвестиционных товаров (печатных прессов, гаражей, складов). Органы власти переводят эти ресурсы в производство общественных и квазиобщественных товаров (почты, подводных лодок, парков), тем самым меняя состав общей продукции, выпускаемой экономикой. (**Ключевые вопросы 9 и 10.**)

Обеспечение стабильности

Уровень суммарного объема производства прямо зависит от совокупных расходов относительно общей производственной мощности. Когда уровень общих расходов соответствует производственной мощности экономики, человеческие и остальные ресурсы используются в полной мере, а цены в общем остаются стабильными, но иногда общие расходы являются либо неадекватными, либо избыточно высокими, в результате чего возникает безработица или инфляция. Поэтому органы власти, чтобы добиваться стабильности, должны эти две проблемы решать.

- **Безработица** Когда уровень совокупных расходов в частном секторе слишком низок для полного использования всех доступных ресурсов, органы власти могут попытаться его повысить таким

образом, чтобы совокупные расходы — частные и государственные — стали достаточными для обеспечения полной занятости. Правительство может добиться этого, повышая государственные расходы или снижая налоги, чтобы в конечном счете стимулировать расходы частных лиц и структур. Кроме того, центральный банк страны (в США это Федеральная резервная система) может понизить процентные ставки, тем самым стимулируя частные кредиты и расходы.

- **Инфляция** Инфляция — это общий рост уровня цен. Цены на товары и услуги растут, когда уровень расходов в экономике превышает ее производственные возможности. Если совокупные расходы поднимаются выше уровня производства и становятся инфляционными, правительство может попытаться снизить общие расходы, в частности, сокращая собственные расходы или повышая налоги, чтобы уменьшить расходы частного сектора. Центральный банк также может сыграть свою роль и помочь снизить общие частные заимствования и расходы, повысив для этого процентные ставки.

Роль органов власти: общий фон

Органы власти, когда занимаются перечисленными выше экономическими функциями, вынуждены решать не очень легкую задачу. В демократическом обществе органы власти играют свою экономическую роль в контексте общей политики. Чтобы служить обществу, политикам необходимо быть избранными населением. Чтобы их затем переизбрали, президенты, сенаторы, конгрессмены, мэры, члены городских советов, члены школьных советов должны удовлетворять запросы отдельных групп избирателей. В лучшем случае политические реаллии усложняют выполнение экономических функций органами власти; в худшем их проявления приводят к нежелательным экономическим результатам.

С учетом политического контекста в одних случаях может наблюдаться избыточное регулирование, в других — недостаточное. Доход можно перераспределять таким образом, что стимулы работать, сберегать и инвестировать ослабевают. Некоторые общественные и квазиобщественные товары могут производиться не из-за того, что выгоды от них превосходят издержки на получение, а потому, что эти выгоды достаются фирмам, размещенным в штатах, от которых избраны личности, добившиеся большой политической силы. Неэффективность — частая спутница действий органов власти, что объясняется тем, что в этом случае нет необходимости получить прибыль и большого стремления сдерживать расходы. К тому же политика корректировок отрицательных экстерналий может политически блокироваться теми участниками, действия которых приводят к появле-

нию таких экстерналий. Если выразить эту идею более кратко, экономическая роль правительства, хотя и очень важна для успешного функционирования экономики, осуществляется не всегда так, как необходимо обществу в целом.

Краткое повторение 4.3

- Органы власти через создание необходимой правовой базы и конкурентной среды усиливают действие рыночной системы.
- Трансфертные платежи, прямое вмешательство в работу рынка и система налогообложения — это те средства, с помощью которых органы власти могут уменьшить неравенство получаемых доходов.
- Органы власти могут корректировать избыточное выделение ресурсов, связанное с отрицательными экстерналиями, посредством принятия соответствующих законов или введения специальных налогов; недостаточное выделение ресурсов, связанное с положительными экстерналиями, может быть устранено с помощью государственных субсидий.

- Государство берет на себя функцию производства тех общественных благ, в отношении которых принципы соперничества и исключения не работают; государство также предоставляет многочисленные квазиобщественные блага, поскольку это приносит огромные выгоды за счет положительных экстерналий.
- Чтобы попытаться стабилизировать экономику, органы власти могут скорректировать свои расходы и налоговые поступления, а центральный банк страны может прибегнуть к приемам кредитно-денежной политики, в частности понижать или повышать процентные ставки.

Еще раз о модели кругооборота

На рис. 4.6 мы повторили модель кругооборота из гл. 2 (рис. 2.2), но на этот раз дополнили ее еще одним элементом — государством. На этом рисунке потоки (1)–(4) повторяют рис. 2.2. Потоки (1) и (2) показывают расходы фирм на ресурсы, поставляемые домохозяйствами. Эти расходы являются затратами для фирм, но представляют собой заработную плату,

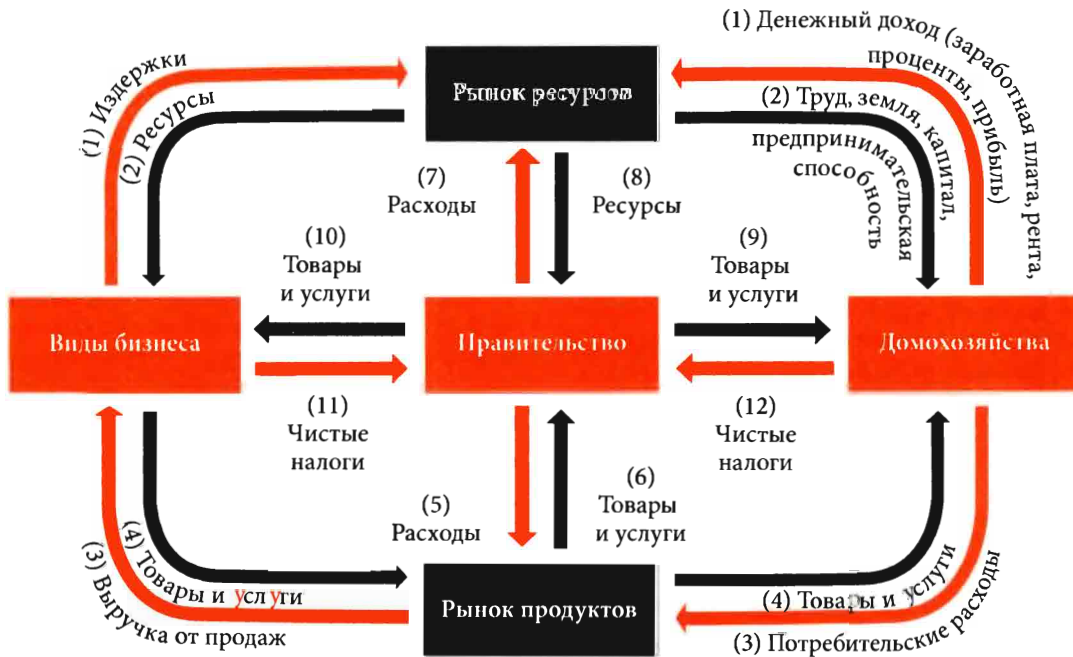


Рис. 4.6

Модель кругооборота и государственный сектор. Правительство покупает ресурсы на рынке ресурсов, чтобы произвести общественные блага и услуги, необходимые для домохозяйств и видов бизнеса. Свои расходы на это правительство финансирует через чистые налоговые поступления (налоги минус трансферты), которые оно получает от домохозяйств и видов бизнеса.

ренту, проценты и прибыли для домохозяйств. Потоки (3) и (4) отражают потребительские расходы домохозяйств на товары и услуги, производимые фирмами.

Теперь рассмотрим изменения, связанные с добавлением государственного сектора. Потоки (5)–(8) показывают, что государство совершает закупки как на рынке продуктов, так и на рынке ресурсов. Потоки (5) и (6) отражают государственные закупки у частных фирм, например, таких товаров, как бумага, компьютеры и вооружение. Потоки (7) и (8) показывают государственные закупки ресурсов. Федеральное правительство выплачивает жалование членам Конгресса, военнослужащим, юристам Министерства юстиции, инспекторам, контролирующим качество мяса, и еще множеству людей. Местные и региональные органы власти нанимают учителей, водителей автобусов, полицейских, пожарных и других специалистов, чью работу они оплачивают. Федеральное правительство также может арендовать или приобрести в собственность землю для расширения военной базы; город может купить земельный участок, чтобы построить еще одну начальную школу.

Органы власти предоставляют общественные товары и услуги и домохозяйствам, и фирмам, что на рисунке соответственно показывается потоками (9) и (10). Для финансирования производства этих товаров и услуг требуются налоги, выплачиваемые фирмами и домохозяйствами, которые представлены потоками (11) и (12). Мы назвали эти потоки *чистыми* налогами, поскольку они учитывают и «обратные налоги» в форме трансфертных выплат домохозяйствам и субсидий фирмам. Таким образом, поток (11) обозначает не только подоходный, с продаж и акцизный налоги, поступающие от фирм государству, но и различные субсидии фермерам, судостроителям и некоторым авиакомпаниям, идущие в противоположном направлении. Большая часть субсидий фирмам «скрыта» в виде ссуд под низкий процент, правительственных гарантий займов, налоговых льгот или общественных услуг, предоставляемых по ценам ниже себестоимости. Точно так же в потоке (12) показаны все налоги (личный подоходный налог, налог на заработную плату), собираемые государством непосредственно с домохозяйств, за вычетом трансфертных платежей, например выплат домашним хозяйствам благотворительных пособий и пособий по социальному обеспечению.

Финансы органов власти

Насколько велик государственный сектор? Каковы основные экономические программы федеральных, региональных и местных властей? Каким образом эти программы финансируются?

Закупки и трансферты государственного сектора

Мы можем получить общее представление о масштабах и росте экономической роли государства, изучив, как осуществляются государственные закупки товаров и услуг и государственные трансфертные платежи. Различие между этими двумя видами деятельности весьма существенно:

- **Государственные закупки** – это «истощающая» по своей природе деятельность: закупки напрямую поглощают, или потребляют, ресурсы, и полученная в результате продукция составляет часть внутреннего продукта. Например, при закупке военных ракет потребляется труд физиков и инженеров, а также сталь, взрывчатые вещества и множество других компонентов.
- **Трансфертные платежи** – «неистощающая» форма деятельности: они не поглощают ресурсы непосредственно и не связаны с производством. Примерами трансфертных платежей можно назвать социальные и благотворительные пособия, пособия ветеранам и пособия по безработице. Их основная характеристика заключается в том, что получатели пособий в настоящий момент не вносят своего вклада в производство в обмен на эти выплаты.

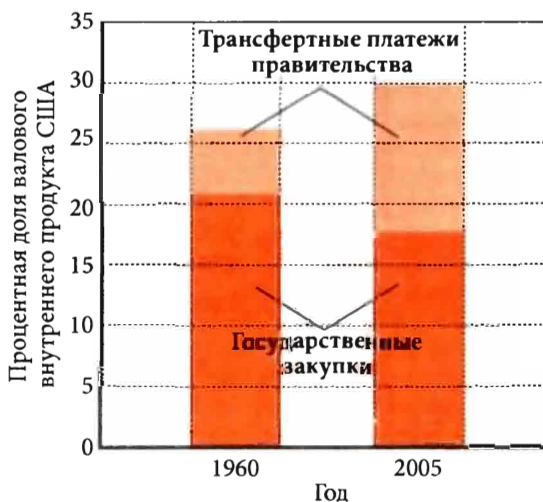


Рис. 4.7

Государственные закупки, трансферты и совокупные расходы как доля внутреннего продукта, 1960 и 2005 гг. Объем государственных закупок в процентном исчислении как доля валового внутреннего продукта по сравнению с 1960 г. снизился. Однако при этом трансфертные платежи существенно выросли, так что совокупные государственные расходы (закупки плюс трансферты) в целом увеличились и теперь составляют около 31% внутреннего продукта США.



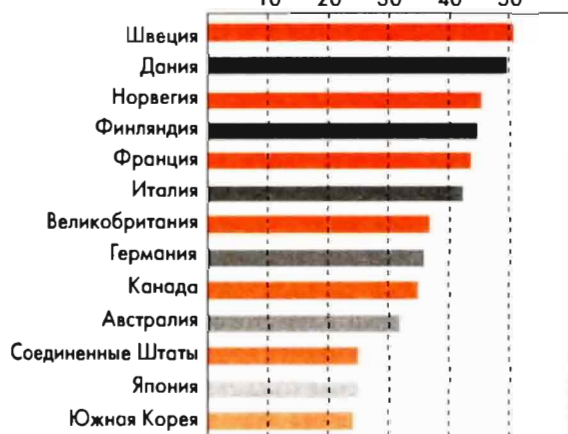
Международный ракурс 4.2

Совокупные налоговые поступления как доля валового внутреннего продукта некоторых стран

Соотношение налоговых поступлений и валового внутреннего продукта служит одним из показателей налогового бремени в стране. Среди промышленно развитых стран мира наименьшим налоговым бременем отличаются Южная Корея, Япония, Соединенные Штаты и Австралия.

Общие налоговые доходы как процент ВВП, 2004

10 20 30 40 50



Источник: Organisation for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org.

В 2005 г. расходы федеральных, региональных и местных органов власти составили 3876 млрд долл. Из них на государственные закупки пришлось 2360 млрд долл., на трансферты — 1516 млрд долл. Эти суммы в процентном исчислении от внутреннего объема продукции за 2005 г., в сравнении с аналогичными процентными показателями за 1960 г., показаны на рис. 4.7. Видно, что после 1960 г. государственные закупки сократились с 22 до 19%. Однако трансфертные платежи за тот же период в процентном исчислении более чем удвоились: с 5% в 1960 г. до 12% в 2005 г. Относительно общего объема продукции США общие расходы правительства сегодня выше, чем 45 лет назад. Это означает, что налоговые поступления, требуемые для финансирования правительственных расходов, также повысились. Сегодня правительственные расходы и налоговые поступления, необходимые для их финансирования, составляют около 31% общего объема продукции США.

В 2006 г. день так называемой «налоговой свободы» в США пришелся на 26 апреля. В этот день средний работник заработал достаточно (начиная с начала года), чтобы заплатить всю свою долю налогов, требующуюся для финансирования государственных расходов в течение года. В некоторых других странах, как видно из вставки «Международный ракурс 4.2», день свободы от налогов наступает еще позже.

Федеральные финансы

Теперь давайте рассмотрим федеральные, региональные и местные органы власти в США по отдельности и сравним их структуры расходов и налоговых поступлений. Представление о бюджете федерального правительства дает рис. 4.8.

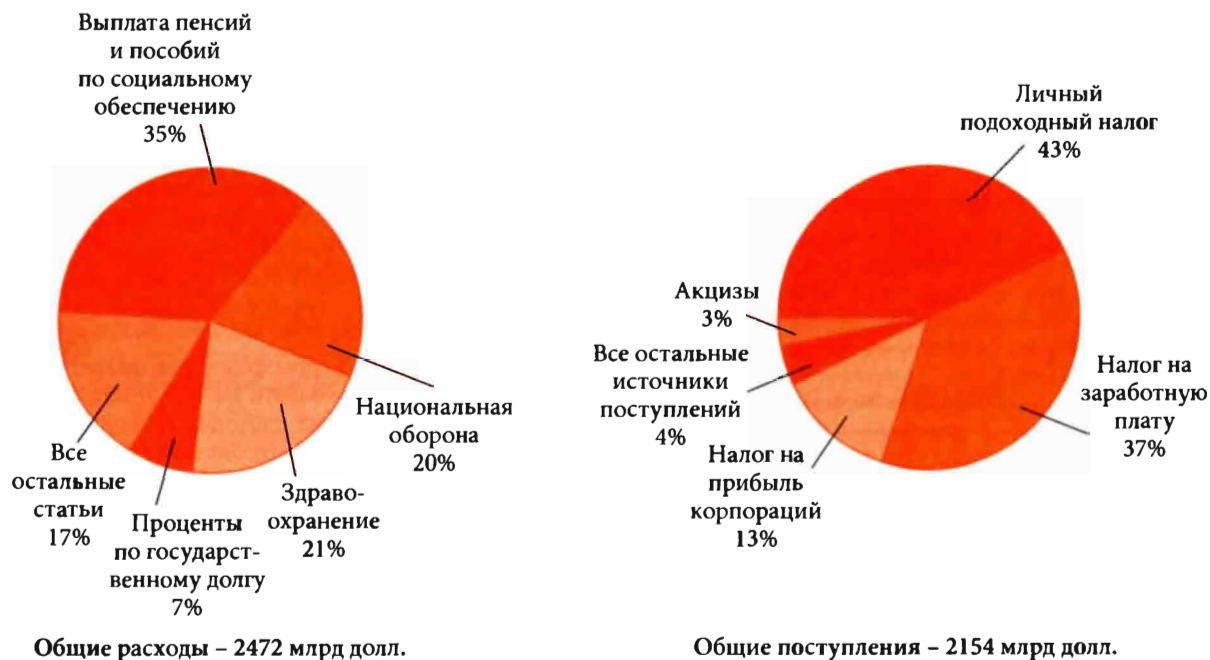
Расходы федеральных органов власти

В расходах федеральных органов власти можно выделить четыре важнейшие статьи: 1) выплата пенсий и социальное обеспечение; 2) национальная оборона; 3) здравоохранение; 4) выплата процентов по государственному долгу. *Пенсии и социальное обеспечение* охватывают множество ранее упомянутых программ по поддержанию уровня доходов, которые предусматривают помощь престарелым, нетрудоспособным, безработным, инвалидам, семьям без кормильца и т.д. В этой категории львиную долю — примерно 35% всех федеральных расходов — занимает программа социального обеспечения, составляющая 432 млрд долл. (Во вставке «Последний штрих» к этой главе показано влияние старения населения США на будущее финансирование этого направления федеральных расходов.) На долю *национальной обороны* приходится примерно 20% федерального бюджета, что указывает на высокий уровень затрат, требующихся для поддержания обороноспособности страны. Высокие расходы на *здравоохранение* свидетельствуют о резком удорожании государственных программ медицинской помощи пенсионерам (*Medicare*) и малообеспеченным гражданам (*Medicaid*). Размер *выплат процентов по государственному долгу* в последние годы значительно возрос в связи с увеличением размера самого долга.

Доходы федерального правительства

Как видно из рис. 4.8, основными источниками поступлений в федеральный бюджет являются подоходный налог с граждан, налог на фонд заработной платы и налог на прибыль корпораций, приносящие соответственно 43, 37 и 13% в расчете на каждый собранный в виде налогов доллар.

Личный подоходный налог Основу федеральной налоговой системы США составляет **личный по-**

**Рис. 4.8**

Федеральные расходы и налоговые поступления, 2005 г. Подавляющая часть федеральных расходов приходится на социальное обеспечение, здравоохранение, национальную оборону. Основными источниками доходов – более 84% – служат личный подоходный налог и налог на заработную плату. Разница в 318 млрд долл. между расходами и доходами является бюджетным дефицитом.

Источник: U.S. Office of Management and Budget.

Таблица 4.1

Ставки федерального личного подоходного налога, 2006 г.*

(1) Общий налогооблагаемый доход, долл.	(2) Предельная налоговая ставка, %	(3) Общий налог на максимальный доход для данной категории, долл.	(4) Средняя налоговая ставка на максимальный доход для данной категории, %
1–15 100	10,0	1510	10,0
15 101–61 300	15,0	8440	13,8
61 301–123 700	25,0	24040	19,4
123 701–188 450	28,0	42170	22,4
188 451–336 550	33,0	91043	27,1
Свыше 336 550	35,0		

* Для семейной пары, заполняющей совместную декларацию.

доходный налог, поэтому он заслуживает особого внимания. Этот налог взимается с *налогооблагаемого дохода*, т.е. с доходов домохозяйств и некорпоративных предпринимательских структур за вычетом налоговых освобождений (по 3300 долл. на каждого члена домохозяйства) и вычетов (учитывающих расходы фирм, благотворительные взносы, выплату процентов по закладным на жилье, некоторых местных налогов и налогов штатов).

Федеральный личный подоходный налог является *прогрессивным*, т.е. люди с более высокими доходами выплачивают в виде налога большую долю своего дохода, чем люди с более низкими доходами. Прогрессивность достигается за счет системы растущих налоговых ставок, применяемых к разным группам по мере повышения их дохода.

Механизм расчета подоходного налога показан в столбцах (1) и (2) табл. 4.1 на примере семейной пары, заполняющей в 2006 г. совместную налоговую декларацию. Отметим, что ставка 10% применяется к любому налогооблагаемому доходу ниже 15 100 долл., а 15% – к любому дополнительному доходу, размер которого не превышает 61 300 долл. Дополнительный

доход, получаемый категориями получателей, соответственно облагается по ставкам 25, 28, 33 и 35%.

В столбце (2) табл. 4.1 перечислены предельные налоговые ставки. **Предельная налоговая ставка** — это налог, выплачиваемый на каждую *дополнительную* единицу налогооблагаемого дохода. Поэтому, если налогооблагаемый доход семейной пары составляет 80 тыс. долл., эта пара выплатит налоги по предельной ставке 10% на каждый доллар от 1 до 15 тыс. долл., налог по предельной ставке 15% на каждый доллар от 15 001 до 61 300 долл. и по предельной ставке 25% на каждый доллар от 61 301 по 80 тыс. долл. Если вы правильно проделаете вычисления, у вас должна получиться сумма, равная 13 115 долл.

Предельные налоговые ставки из столбца (2) вышают величину личного подоходного налога, поскольку растущие налоговые ставки применяются лишь к той величине, которая превышает пороговое значение, установленное для данной ставки. Чтобы получить более точное представление о налоговом бремени, мы должны рассматривать средние ставки налогообложения. **Средняя ставка налогообложения** — это частное от деления общей величины уплаченного налога на общую величину налогооблагаемого дохода. Семейная пара, рассматриваемая нами в предыдущем абзаце, попадает в категорию налогоплательщиков, которые платят налоги по ставке 25%. Но она платит налог по этой ставке не со всей суммы своего дохода, а только с той, которая превышает пороговый уровень. **Средняя ставка их налогообложения составляет 16,4% (13 115 долл. / 80 тыс. долл.).**

4.1 Taxes and progressivity

Налог, средняя ставка которого повышается по мере роста дохода, называется прогрессивным. Такой налог предусматривает отчисление большей величины в абсолютном выражении и более крупную долю дохода по мере роста этого дохода. Поэтому можно утверждать, что личный подоходный налог в американской налоговой системе является прогрессивным. **(Ключевой вопрос 15.)**

Налоги на заработную плату Взносы в систему социального обеспечения, или **налог на фонд заработной платы**, представляют собой выплаты в обязательные федеральные программы социального обеспечения и медицинского страхования (*Medicare*). Эти налоги взимаются и с предпринимателей, и с работников. Совершенствование и расширение программ социального страхования в сочетании с ростом численности работающих в последние годы привели к значительному увеличению суммы налогов на заработную плату. В 2006 г. каждый работодатель и каждый работник заплатил налог в размере 7,65% с первых 94 200 долл. годового дохода работника и 1,45% со всех остальных доходов.

Налог на прибыли корпораций Федеральное правительство также взимает налоги и с корпораций.

Налогом на прибыль корпораций облагаются корпоративные прибыли, т.е. разность между совокупными доходами и совокупными расходами. Базовая ставка в данном случае составляет 35%.

Налог с продаж и акцизы Налоги, которыми облагаются продажи или товары, могут принимать форму **налога с продаж** или **акциза**. Эти два вида налогов различаются между собой в основном по степени охвата. Налог с продаж применяется к широкому кругу товаров, в то время как акцизом облагается небольшой, выборочный перечень товаров. Как свидетельствует рис. 4.8, федеральное правительство собирает акцизы (с таких товаров, как алкогольная продукция, табачные изделия, бензин), но не взимает общего налога с продаж; этот налог — основной источник доходов для большинства местных органов власти.

Финансы региональных и местных органов власти

Состав статей доходов и расходов у региональных и местных органов власти отличается от варианта доходов и расходов федеральных властей.

Финансы региональных властей

Основными источниками налоговых поступлений на уровне штата служат налоги с продаж и акцизы, на которые приходится около 48% всех налоговых сборов. Другой важнейший источник налоговых поступлений штатов — личный подоходный налог, который здесь взимается по куда более умеренной ставке, чем на федеральном уровне. Они приносят штату 34% общих налоговых поступлений. Оставшуюся часть налоговых поступлений дают налоги на прибыль корпораций, различные лицензионные и регистрационные сборы.

Примерно 35% всех расходов штата идут на образование. Следующими по доле — около 28% — являются расходы на социальное обеспечение. Штаты также много тратят на здравоохранение (7%), строительство и эксплуатацию шоссе и дорог (7%), обеспечение безопасности населения (4%). На выполнения оставшихся, самых разных задач власти штата расходуют примерно 19%.

Эти процентные доли налоговых поступлений и расходов учитывают данные, собранные по всем штатам, и являются усредненными, и поэтому судить по ним о финансовом положении отдельных регионов нельзя. Штаты очень сильно различаются по составу собираемых налогов. Поэтому, хотя личный подоходный налог — основной источник поступлений для многих штатов, в семи штатах этот налог вообще не взимается. Кроме того, наблюдается су-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Финансирование социального обеспечения

Финансирование системы социального обеспечения из-за увеличивающихся выплат представителям беби-бума, выходящим на пенсию, как ожидается, столкнется с серьезными долгосрочными трудностями.

Программа социального обеспечения (без учета Medicare) по своему удельному весу выросла с менее половины процента ВВП США в 1950 г. до нынешних 4,2% ВВП. По оценкам, эта доля будет расти и в 2030 г. составит 6,2% ВВП. Продолжит она увеличиваться и после этого.



Программа социального обеспечения (сейчас она составляет 432 млрд долл.) по своей сути — это плечи выплат из текущих доходов, означающий, что большая часть текущих поступлений от нынешнего налога на со-

циальное обеспечение, составляющего 12,4% (это ставка за вычетом налога в 2,9% на Medicare), выплачивается нынешним получателям системы социального обеспечения. Однако, ожидая крупные выплаты представителям беби-бума, когда они выйдут на пенсию, администрация системы социального обеспечения в настоящее время вкладывает излишек текущих поступлений над текущими выплатами в трастовый фонд, состоящий из ценных бумаг Казначейства США. Но, по расчетам, денег, накопленных в трастовом фонде системы социального обеспечения, окажется недостаточно для выплат, обещаемых будущим пенсионерам.

В 2017 г. выплаты пенсионерам по системе социального обеспечения превысят поступления в эту систему, из-за чего придется брать средства из трастового фонда, чтобы покрыть разницу. Однако в 2040 г. сбережения трастового фонда иссякнут, после чего обещанные выплаты пенсионерам немедленно превысят налоговые поступления в систему социального обеспечения (по оценкам, на 35% в годовом исчислении), а в 2080 г. повысятся до 43% в годовом исчислении. Федеральное правительство столкнется с долгосрочным дефицитом в несколько триллионов долларов поступлений, необходимых для финансирования системы социального обеспечения.

Как показано на диаграмме, проблема во многом является по своей сути демографической. Процентная доля американского населения в возрасте 62 года и старше за несколько следующих десятилетий существенно вырастет, причем особый прирост придется на группу людей в возрасте 75 лет и старше. Высокие показатели рождаемости (фертильности) в период беби-бума (1946–1964 гг.) впоследствии существенно снизились, а повышающаяся средняя продолжительность жизни приводит к старению населения. В будущем выплаты по системе социального обеспечения будут получать больше людей и в течение более длительного времени, причем выплаты на каждого пенсионера будут оплачиваться меньшим числом работников. Число работников

существенное различие между штатами в величине собираемых налогов и их распределении как в денежном, так и в процентном исчислении.

Также 39 штатов дополняют налоговые поступления доходами от проведения региональных лотерей, помогающих закрыть разрывы между поступлениями от доходов и расходами штатов. Кроме того, некоторые штаты получают значительные гранты от федеральных властей. Фактически на эту составляющую в общих доходах властей регионального уровня при-

ходится 28%. Штаты также получают средства от множества других самых разных источников, в том числе от предприятий коммунальных услуг и магазинов спиртных напитков, которыми владеют власти штата.

Финансы местных властей

Местный уровень власти в США включает округа, муниципалитеты, административные территории (площадью примерно в 6 кв. миль) и школьные райо-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

на получателя выплат по системе социального обеспечения в 1960 г. составляло пять человек, сегодня их три, а к 2040 г. составит всего два человека.

Восстановить долгосрочный баланс финансирования системы социального обеспечения – задача очень сложная. Либо придется снизить выплаты, либо повысить поступления. Администрация системы социального обеспечения приходит к выводу, что обеспечение сбалансированности прогнозируемых доходов и выплат в течение следующих 75 лет потребует либо постоянного снижения выплат в этой системе в размере 13%, либо постепенного повышения налоговых поступлений на 15%, либо использования какой-то комбинации этих двух вариантов*.

Чтобы финансовое положение системы социального обеспечения было более стабильным, предложено несколько возможных вариантов. Один из них – увеличить трастовый фонд за счет инвестирования всех его денег или их части в корпоративные акции и облигации. Владелец этих инвестиций было бы федеральное правительство, а общую направленность инвестиций контролировала бы назначенная им группа специалистов. Считаемся более высокими доходы на такие инвестиции относительно более низких доходов на ценные бумаги правительства США позволили бы увеличить «закрома» трастового фонда для социального обеспечения в течение более длительного времени.

Другой вариант – немедленно повысить налог на заработную плату (возможно, его придется увеличить на 1,5 процентных пункта) и распределить новые поступления по отдельным счетам. Правительство будет владеть накоплениями на этих счетах, но отдельные люди – будущие получатели выплат – могут сами выбирать, куда направлять свои инвестиции, для чего будет определен ограниченный список фондов с широким ассортиментом акций или облигаций. Когда эти получатели выйдут на пенсию, они могут конвертировать остатки на своих индивидуальных счетах в аннуитеты – ценные бумаги, по которым в течение всей своей жизни они будут получать ежемесячные платежи. Этот доход от аннуитетов станет дополнением к снижающимся еже-

месячным пособиям по системе выплат из текущих доходов, когда запасы трастового фонда иссякнут.

Еще один вариант – разместить половину поступлений от налога на заработную плату на счетах, которыми будут владеть отдельные лица, а не правительства, а затем пополнять их и передавать по наследству. Отдельные люди могут вкладывать эти средства в банковские депозитные сертификаты или одобренные властями акционные или облигационные фонды и забирать деньги после достижения пенсионного возраста. Эти накопления на частных счетах в будущем дополнят более скромные ежемесячные платежи по системе социального обеспечения. Такие индивидуальные счета со временем будут корректироваться, поэтому те люди, которые сейчас получают или должны получить выплаты по системе социального обеспечения, будут их получать и далее.

Описанные общие идеи не исчерпывают возможных вариантов реформ, так как существует множество планов, каждый из которых имеет свои особенности. Достичь единства взглядов по реформе системы социального обеспечения будет трудно, так как в исходе этих преобразований заинтересован каждый гражданин, имеющий здесь прямой экономический интерес. Тем не менее обществу, в конце концов, придется решать проблему не обеспеченных средствами обязательств системы социального обеспечения стоимостью в триллионы долларов**.

* Social Security Board of Trustees, «Status of the Social Security and Medicare Programs: A Summary of the 2006 Annual Reports», www.ssa.gov.

** Medicare (система страхования здравоохранения, дополняющая систему социального обеспечения) также серьезно недофинансирована. Чтобы в долгосрочной перспективе добиться сбалансированности поступления и расходов по программе Medicare, потребуется немедленное повышение ставки налогов на заработную плату на 121%, сокращение выплат по Medicare на 51% с ранее запланированных уровней или какая-то комбинация первых двух вариантов. Общая сумма необеспеченности обязательств системы социального обеспечения и Medicare в 2005 г. составила 10 трлн долл.

ны, а также отдельные города и поселки. Около 73% средств местные власти получают в виде поступлений от налогов на имущество. Еще 17% им приносят налоги на продажи и акцизы.

Около 44% расходов местных властей идет на образование. Другими крупными статьями расходов является социальное обеспечение и здравоохранение (12%), безопасность населения (11%), строительство жилых домов, парков и очистных сооружений (8%), улицы и шоссе дорог (5%).

Налоговые поступления местных властей покрывают менее половины их расходов. Оставшуюся часть они получают в виде грантов от федеральных и региональных властей. Кроме того, местные власти получают значительные суммы средств от дохода на владения, например, от местных коммунальных предприятий, которыми они владеют, предоставляющих населению и структурам бизнеса воду, электричество, природный газ и транспортные услуги.

Краткое повторение 4.4

- Государственные закупки составляют около 19% внутреннего продукта; с учетом трансфертных платежей государственные расходы возрастают почти до 31% внутреннего продукта.
- Основное место в расходах федерального правительства занимают социальное обеспечение и национальная оборона; главными источниками поступления на этом уровне власти являются личный подоходный налог, налог на прибыль корпораций и налоги на заработную плату.
- Правительства штатов для привлечения средств используют налоги с продаж и акцизы; их расходы в первую очередь направляются на образование и социальное обеспечение.
- Важнейшей статьёй расходов местных органов власти является образование, а их поступления обеспечивает главным образом налог на имущество.

РЕЗЮМЕ

1. Функциональное распределение дохода показывает, каким образом совокупный доход общества делится на заработную плату, ренту, проценты и прибыль; личное распределение доходов показывает, как совокупный доход делится между отдельными домохозяйствами.
2. Домохозяйства распределяют свой совокупный доход на личные налоги, сбережения и потребительские товары. Почти 60% потребительских расходов уходит на оплату услуг.
3. Основная форма организации бизнеса и одновременно управления им – частное предпринимательство физического лица. Партнерства (товарищества) – это фирмы, которыми владеет и обычно управляет группа людей. Корпорации – это основные организационно-правовые формы предприятий бизнеса, обособленные и отдаленные от тех, кто ими владеет. Число владельцев корпораций, акционеров, часто насчитывает тысячи и даже миллионы человек.
4. Корпорации финансируют свои операции и покупки новых предприятий и оборудования частично за счет эмиссии акций и облигаций. Акции – это ценные бумаги, свидетельствующие о том, что их держатель владеет долей корпорации; облигации – это обещание выплатить заем обычно с установленной процентной ставкой.
5. В корпорациях может возникнуть проблема «принципал – агент», когда агенты (менеджеры), нанимаемые принципалами (акционерами), чтобы те представляли интересы владельцев корпораций, в первую очередь преследуют собственные интересы за счет целей принципалов.
6. Федеральные органы власти усиливают и облегчают действие рыночной системы: а) обеспечивая ей правовую базу и социальную структуру; б) поддерживая конкуренцию.
7. Правительство регулирует распределение доходов путем прямого вмешательства в действие рынка и через систему налогов и трансфертных платежей.
8. Экстерналии, или «переливы», или побочные (внешние) эффекты, приводят к тому, что равновесный объем производства определенных товаров отличается от оптимального. Издержки «перелива» вызывают избыточное выделение ресурсов, которое может быть устранено законодательным путем или введением специальных налогов. Выгоды «перелива» сопровождаются недостаточным выделением ресурсов, что может быть исправлено за счет субсидий потребителям или производителям.
9. Только государство может и способно обеспечивать производство общественных благ, которые можно потреблять одновременно (не порождая соперничества), получая при этом выгоды, от которых нельзя отделить тех, кто за эти блага не платит (из-за чего возникает «проблема зайца»), т.е. в данном случае принцип исключения не работает. Так как общественные блага не выгодны в производстве, частные компании их не производят. Квазиобщественные товары обладают некоторыми свойствами общественных товаров, в основном эти блага обеспечиваются правительством, поскольку частный сектор не выделяет достаточно средств на их производство.
10. Чтобы попытаться стабилизировать экономику, правительство корректирует размеры своих расходов и величину взимаемых налогов, а национальный центральный банк (в США это Федеральная резервная система) может прибегнуть к приемам кредитно-денежной политики, в частности, понизить или повысить процентные ставки.
11. Государственные закупки истощают (используют или поглощают) ресурсы, трансферты – нет. Доля государственных закупок в общем объеме продукции снижается: если в 1960 г. она составляла 22%, сейчас – около 19%. Однако за эти годы в значительной степени выросли трансфертные платежи. В настоящее время общий объем правительственных расходов составляет приблизительно 31% общего объема продукции США.
12. Основные категории государственных расходов – пенсии, социальное обеспечение, национальная оборона, здравоохранение, выплата процентов по

государственному долгу; поступления в федеральные бюджеты складываются главным образом из личного подоходного налога, налога на заработную плату, налога на прибыль корпораций.

13. Основными источниками налоговых поступлений на уровне штата служат налоги с продаж и акцизы, а также личные подоходные налоги. Основные статьи расходов штата – образова-

ние, социальное обеспечение, здравоохранение, строительство и эксплуатация шоссе и дорог. Местные власти большую часть средств получают в виде налогов на имущество. Основные расходы на этом уровне – образование.

14. Налоговые поступления региональных и местных органов власти дополняются крупными субсидиями от федерального правительства США.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Функциональное распределение дохода (*functional distribution of income*)
 Личное распределение дохода (*personal distribution of income*)
 Товары длительного пользования (*durable goods*)
 Товары кратковременного пользования (*nondurable goods*)
 Услуги (*services*)
 Предприятие (*plant*)
 Фирма (*firm*)
 Отрасль (*industry*)
 Индивидуальная частная фирма (*sole proprietorship*)
 Партнерство (товарищество) (*partnership*)
 Корпорация (*corporation*)
 Акции (*stocks*)
 Облигации (*bonds*)
 Ограниченная ответственность (*limited liability*)
 Проблема «принципал – агент» (*principal-agent problem*)

Монополия (*monopoly*)
 Экстерналии (*externalities*)
 Отрицательные экстерналии (*negative externalities*)
 Положительные экстерналии (*positive externalities*)
 Общественные, или социальные, блага (*public goods*)
 «Проблема зайца» (*free-rider problem*)
 Квазиобщественные блага (товары и услуги) (*quasi-public goods*)
 Государственные закупки (*government purchases*)
 Трансфертные платежи (*transfer payments*)
 Личный подоходный налог (*personal income tax*)
 Предельная налоговая ставка (*marginal tax rate*)
 Средняя ставка налогообложения (*average tax rate*)
 Налог на фонд заработной платы (*payroll tax*)
 Налог на прибыль корпораций (*corporate income tax*)
 Налоги с продаж и акцизы (*sales and excise taxes*)
 Налог на имущество (*property tax*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

- Объясните, в чем состоит различие между функциональным и личным распределением дохода. Какова суть следующих утверждений: «Общая доля доходов от заработной платы и собственности в США после Второй мировой войны остается, на удивление, очень стабильной – около 80%»; «Относительный доход самых богатых домохозяйств в наши дни выше, чем в 1970-х гг.».
- Ключевой вопрос** Предположим, пять жителей Эконовилля получают доходы в размере 50, 75, 125, 250 и 500 долл. Покажите итоговое личное распределение доходов в виде диаграммы, наподобие той, которая представлена на рис. 4.2. Сравните доходы групп с самыми низкими и самыми высокими доходами.
- Проведите четкое различие между предприятием, фирмой и отраслью. Сравните вертикально интегрированную фирму, горизонтально интегрированную и конгломератную структуры бизнеса. Приведите пример горизонтально интегрированной фирмы, в которой вы недавно что-нибудь купили.
- Ключевой вопрос** Каковы три основные правовые формы бизнеса? Какая форма является наиболее распространенной по числу видов бизнеса? Что, по вашему мнению, это объясняет? Какая форма является доминирующей по показателю общих продаж? Какие основные преимущества, присущие такой организации бизнеса, обеспечили ее доминирование?
- Как проблема «принципал – агент» сказывается на отношениях между менеджерами и акционерами? Как фирмы в 1990-х гг. пытались решить эту проблему? Почему предложенное «решение» оказалось для некоторых из фирм очень неудачным?
- Перечислите и кратко обсудите основные экономические функции правительства. Какие из этих функций являются, по вашему мнению, наиболее противоречивыми? Объясните почему.
- Какие различия возникают между равновесным и эффективным объемами производства в случае: а) отрицательной экстерналии; б) положительной экстерналии? Каким образом органы власти

- могут корректировать эти несоответствия? Приведите пример (помимо тех, о которых рассказывается в этой книге) отрицательных и положительных экстерналий.
8. Объясните, почему законы о зонировании, разрешающие использовать некоторые земли только на отдельных территориях, объясняют их использование для частичного решения проблемы «перелива» издержек. Объясните, почему для этого могут применяться налоговые ставки на виды бизнеса, действующие лишь в регионах с высоким уровнем безработицы. Объясните, почему с этой же целью может быть применен и акциз на пиво.
 9. **Ключевой вопрос** Каковы основные характеристики общественных благ? Объясните, в чем разница, когда продукты предоставляются для частного использования и для общественного? В чем проявляется проблема «зайца», если рассматривать ее применительно к общественным благам? Пограничная служба США является общественным или частным благом? Почему? Как на тот же вопрос вы ответите о спутниковом телевидении? Поясните свои ответы.
 10. **Ключевой вопрос** Постройте кривую производственных возможностей, обозначив общественные блага на вертикальной оси и индивидуальные блага на горизонтальной. Предположив, что исходная позиция экономики соответствовала одной из точек, лежащих на этой кривой, укажите способы, с помощью которых может быть увеличено производство общественных благ. Каким образом может быть увеличено производство общественных благ, если исходная позиция экономики соответствовала точке, лежащей *внутри* (левее и ниже) этой кривой?
 11. Исходя из различия индивидуальных и общественных благ, определите, кто должен обеспечивать – рыночная система или государственный сектор – производство следующих товаров и услуг: а) жареный картофель; б) управление воздушным транспортом; в) судебная система; г) доставка почты; д) медицинское обслуживание. Поясните каждый свой ответ.
 12. Используя диаграмму кругооборота, покажите, как каждое из действий органов власти влияет на выделение ресурсов и распределение дохода.
 - а. Строительство новой средней школы.
 - б. Снижение корпоративного подоходного налога на 2 процентных пункта.
 - в. Расширение программ дошкольной подготовки для детей с ограниченными возможностями.
 - г. Взимание акциза с предприятий, загрязняющих окружающую среду.
 13. Что экономисты имеют в виду, когда говорят, что государственные закупки являются «истощающими», а правительственные трансфертные платежи – «неистощающими» расходами? Приведите пример государственной закупки и трансфертного платежа.
 14. Каковы важнейшие источники поступлений и основной тип расходов на федеральном уровне? На уровне штата? На местном уровне?
 15. **Ключевой вопрос** Предположим, в городке Фискалвилль первые 10 тыс. долл. дохода вообще не облагаются налогом, доходы в интервале 10 тыс. – 20 тыс. долл. облагаются по ставке 20%, а в интервале 20 тыс. – 30 тыс. долл. – по ставке 30%. Доходы свыше 30 тыс. долл. облагаются налогом по ставке 40%. Если ваш доход составляет 50 тыс. долл., какую сумму налога вы уплатите? Определите предельные и средние налоговые ставки. Является ли этот налог прогрессивным? Объясните почему.
 16. (**Последний штрих**) Что экономисты имеют в виду, когда говорят о системе социального обеспечения как о плане выплат из текущих доходов? Что такое трастовый фонд системы социального обеспечения? Какова природа долгосрочной финансовой несбалансированности системы социального обеспечения? Каковы в самом общем виде варианты решения указанной долгосрочной проблемы?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Распределение личного дохода: какова тенденция?** Посетите страницу *Data Highlights* (Данные) на веб-сайте Бюро переписей в США (www.census.gov/hhes/income/midclass/index.html). Проследите, как изменилась доля дохода наиболее богатых и наиболее бедных семей по квантилям (пятым частям) с 1970 г.
2. **Налоги и расходы штата в расчете на душу населения: на каком месте находится по этим показателям ваш штат?** Посетите сайт Бюро переписей в США (www.census.gov/govs/www/state.html) и найдите таблицу, в которой приводится рейтинг штатов по доходам и расходам на душу населения за последний год. Где в этих списках располагается выбранный вами штат? Подумайте, почему существует разрыв между показателями штатов, занимающих первые места и последние места в этих списках.

В этой главе вы узнаете:

- о некоторых основных фактах, связанных с международной торговлей США;
- о сравнительных преимуществах, специализации и международной торговле;
- о том, как на рынках валют определяются курсы обмена валют;
- как и почему органы власти иногда вмешиваются в свободную международную торговлю;
- о зонах свободной торговли и Всемирной торговой организации (ВТО) и тех ролях, которые они играют в продвижении международной торговли.



США в мировой экономике

Путешественники, предпочитающие дикие уголки земли, любят считать, что они «ушли от мира», хотя на самом деле эти люди, подобно Атланту, несут мир на своих плечах. Большая часть их туристического снаряжения имеет импортное происхождение: ножи из Швейцарии, дождевики из Южной Кореи, видеокамеры из Японии, алюминиевые котелки из Англии, спальные мешки из Китая, компасы из Финляндии. Более того, к началу маршрута их зачастую доставляют японские автомобили *Toyota* или немецкие *BMW*; в поездке они пьют кофе из Бразилии или питаются бананами, выращенными в Гондурасе.

Международная торговля и мировая экономика затрагивают нас ежедневно, путешествуем ли мы по диким местам, сидим за рулем автомобиля, слушаем музыку или работаем. Мы просто не можем «уйти от этого мира». Вместе с остальным миром мы вплетены в сложную паутину экономических взаимоотношений, элементами которой являются торговля товарами и услугами, многонациональные корпорации, совместные предприятия и связи между мировыми финансовыми рынками. Эта паутина настолько сложна, что даже определить, какой товар является, а какой не является американским продуктом, трудно! Финская компания владеет брендом спортивных товаров *Wilson*; швейцарской компании принадлежит бренд продуктов питания *Gerber*, южно-африканской корпорации – *Miller Brewing*. Автомобили *Chrysler PT Cruiser* собираются в Мексике. Многие продукты, на которых стоит знак «США», собраны из компонентов, поступивших со всего мира, и наоборот, многие «иностранные» продукты содержат многочисленные детали, выпущенные в США.

Международные связи

Экономика США и экономики других стран связаны несколькими экономическими потоками. Основные из них показаны на рис. 5.1.

- **Поток товаров и услуг**, или просто **торговый поток**. Соединенные Штаты экспортируют товары

и услуги в другие страны и в свою очередь импортируют товары и услуги из них.

- **Потоки капитала и труда**, или просто **потоки ресурсов**. Фирмы США создают новые производственные мощности – новый капитал – в других странах, а иностранные фирмы то же самое делают на территории Соединенных Штатов. Так же из страны в страну перемещаются работники.

**Рис. 5.1**

Международные связи. Экономика США взаимосвязана с другими национальными экономиками через потоки товаров и услуг (торговые потоки), потоки капитала и труда (ресурсные потоки), информационные и технологические потоки, а также финансовые потоки.

Каждый год многие иностранцы эмигрируют в Соединенные Штаты, а некоторые американцы переезжают в другие страны.

- **Информационные и технологические потоки.** Соединенные Штаты передают информацию другим странам о продуктах, ценах, процентных ставках и инвестиционных возможностях США и получают в обмен такую же информацию. Фирмы в других странах используют технологии, разработанные в Соединенных Штатах, а виды бизнеса в США пользуются технологиями, разработанными за рубежом.
- **Финансовые потоки.** Деньги пересылаются из Соединенных Штатов и других стран для нескольких целей, например заплатить за импорт, купить иностранные активы, заплатить проценты по долгам или предоставить помощь другим странам.

потреблять. Для таких стран основным способом получения необходимых им импортных товаров служит экспорт – продажа своих продуктов за границу. В этих экономиках экспорт может составлять от 25 до 50% их внутреннего производства. Другие страны, например Соединенные Штаты, имеют богатую и разнообразную ресурсную базу и огромные внутренние рынки, поэтому они в меньшей степени зависят от международной торговли. Например, хотя общий объем международной торговли США в денежном исчислении огромен, в процентном выражении ее доля в ВВП намного ниже, чем у многих других стран.

Таблица 5.1

Экспорт товаров и услуг как доля ВВП в ряде стран, 2005 г.

Страна	Экспорт как доля ВВП
Бельгия	87
Нидерланды	71
Южная Корея	44
Германия	40
Канада	38
Новая Зеландия	28
Италия	27
Франция	26
Великобритания	26
Испания	25
Япония	13
Соединенные Штаты	11

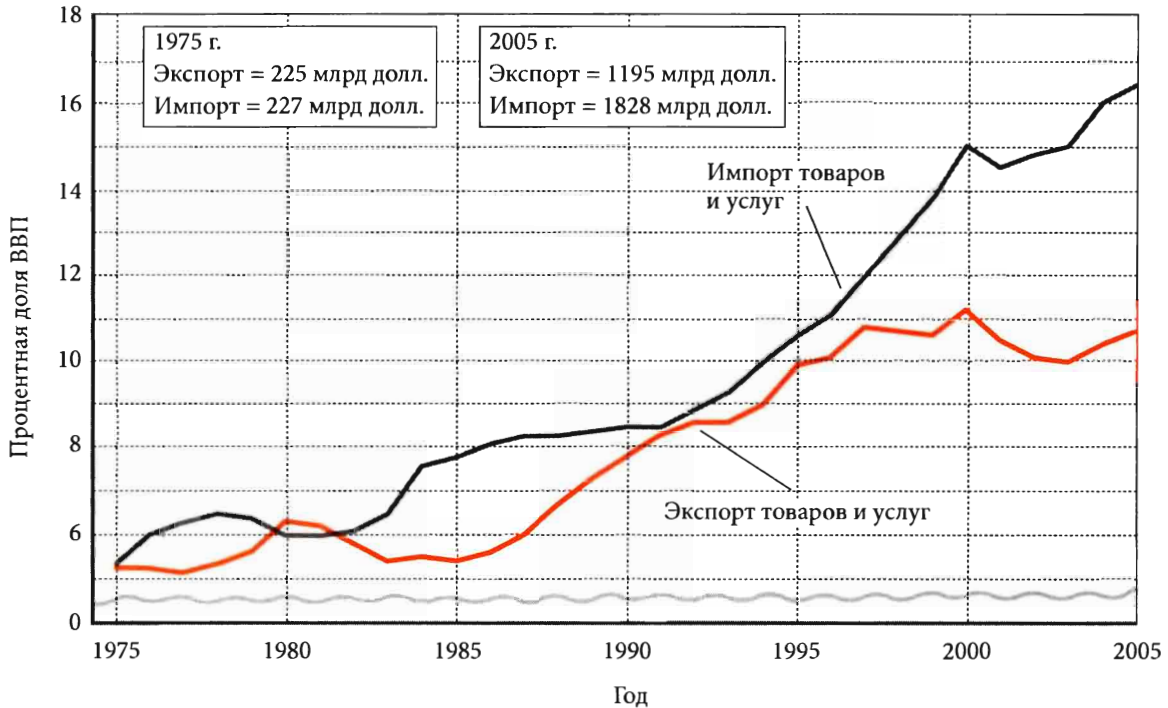
Источник: на основе данных IMF, *International Financial Statistics*, 2006.

Соединенные Штаты и мировая торговля

Основная наша цель в этой главе – проанализировать торговые и финансовые потоки, взаимосвязанные друг с другом. Каковы масштабы и типы международной торговли и насколько динамично эта торговля растет? Кто является в ней основными участниками?

Объем и структура

В табл. 5.1 показано значение международной торговли для нескольких экономик. Многие страны с ограниченными ресурсной базой и внутренними рынками не способны достаточно эффективно производить разнообразные товары, которые они хотели бы

**Рис. 5.2**

Объем внешней торговли США как доля ВВП (в ценах 2000 г.). С 1975 г. американские импорт и экспорт как доля ВВП увеличились.

Источник: Bureau of Economic Analysis. Использованы данные национальных счетов, скорректированные с учетом инфляции.

Объем И в США, и во всем мире объем международной торговли как доля ВВП в абсолютном и в относительном выражениях увеличился. Сравнение данных, помещенных в прямоугольниках на рис. 5.2, свидетельствует о существенном росте американского экспорта и импорта в абсолютном денежном выражении в течение последних десятилетий. Линии на рисунке показывают рост экспорта и импорта товаров и услуг как доли ВВП — суммарной стоимости (в долларах) всех товаров и услуг, произведенных в пределах Соединенных Штатов. Экспорт и импорт в 2005 г. составили соответственно 11 и 16% ВВП.

Однако в целом доля США в общей международной торговле сокращается. В 1950 г. они обеспечивали примерно треть суммарного мирового экспорта, теперь — приблизительно восьмую часть. За эти годы объем международной торговли других стран возрастал более быстрыми темпами, чем в США. Но по абсолютным показателям экспорта и импорта Соединенные Штаты остаются ведущей внешнеторговой страной мира.

Зависимость США почти целиком зависят от других стран по поставкам бананов, кофе, какао, специй, чая, натурального шелка, никеля, жести, природного каучука и алмазов. Импортные товары конкурируют в этой стране на многих внутренних рынках: японские фотоаппараты и автомобили, французские и итальянские вина, швейцарские и австрийские лыжи — это лишь отдельные примеры. Даже великое американское времяпрепровождение — бейсбол — очень сильно зависит от импорта перчаток и мячей.

Разумеется, международная торговля — улица с двусторонним движением, и поэтому многие американские отрасли находятся в существенной зависимости от продаж своей продукции на внешних рынках. Почти все виды сельскохозяйственного производства зависят от иностранных рынков: экспорт риса, пшеницы, хлопка и табака составляет от четверти до более половины общего урожая этих сельскохозяйственных культур. Американские компьютеры, химическая и полупроводниковая промышленность, самолето-, автомобиле- и станкостроение,

Таблица 5.2**Основные статьи экспорта и импорта товаров в 2005 г. (млрд долл.)**

Экспорт	Объем	Импорт	Объем
Химические вещества	68,6	Нефтепродукты	251,6
Товары длительного пользования	53,5	Автомобили	123,7
Сельскохозяйственные продукты	52,9	Бытовые приборы	97,1
Полупроводники	47,2	Компьютеры	93,3
Компьютеры	45,5	Металлы	83,8
Оборудование для генерирования энергии	33,2	Одежда	79,1
Автомобили	30,4	Потребительская электроника	47,3
Самолеты	29,1	Оборудование для генерирования энергии	43,1
Медицинское оборудование	27,6	Полупроводники	37,1
Телекоммуникационное оборудование	25,6	Телекоммуникационное оборудование	25,8

Источник: обобщенно по данным Министерства торговли.

добыча угля – это лишь немногие американские отрасли, которые продают значительную часть своей продукции на международных рынках. Основные виды товарного экспорта и импорта США показаны в табл. 5.2.

Структура торговли Представление о структуре внешней торговли США дают следующие факты:

- США испытывают *дефицит в торговле* товарами. В 2005 г. импорт товаров превысил экспорт на 782 млрд долл.
- Избыток имеет место, когда объем экспорта превышает объем импорта. США имеют *избыток* по экспорту услуг (например, транспортных или финансовых). В 2005 г. экспорт этой страны превосходил ее импорт на 58 млрд долл.
- США импортируют и одновременно экспортируют некоторые виды продукции, особенно автомобили, компьютеры, полупроводники и телекоммуникационное оборудование (см. табл. 5.2).
- Как показано в табл. 5.3, чуть больше половины экспортной и импортной торговли США приходится на другие промышленно развитые страны. Остальная часть торговли ведется с развивающимися странами, в том числе с входящими в Организацию стран – экспортеров нефти (ОПЕК).
- В количественном отношении наиболее важным партнером США является Канада. В 2005 г. 24% экспортируемой продукции было продано в Канаду, которая в свою очередь обеспечивает 17% американского импорта (см. табл. 5.3).
- Существует заметный дефицит в торговле США с Японией и Китаем. В 2005 г. импорт США из Китая превосходил экспорт в Китай на 202 млрд долл., импорт из Японии превосходил экспорт США в эту страну на 85 млрд долл. (см. табл. 5.3).

- Зависимость США от иностранной нефти приводит к тому, что в торговле Соединенных Штатов со странами, входящими в ОПЕК, преобладает импорт. В 2005 г. США импортировали продукции (в основном нефть) из стран – членов ОПЕК на сумму 125 млрд долл., в то же время США экспортировали в эти страны продукции всего на 31 млрд долл. (см. табл. 5.3). В показателях объема продаж наиболее крупными экспортными статьями услуг США являются транспортные, прежде всего перевозки компаниями США иностранных пассажиров.

Финансовые связи Международная торговля требует наличия сложных финансовых связей между странами. Например, как США может получать от других стран больше товаров и услуг, чем она сама предоставляет им? Как в 2005 г. финансировался внешнеторговый дефицит США в размере 724 млрд долл. (плюс 58 млрд долл. по услугам минус 782 млрд долл. по товарам)? Ответ: либо беря у них в долг, либо продавая часть своих физических активов (например, предприятия, недвижимость). США финансируют свой торговый дефицит за счет займов у других стран. Фактически в настоящий момент США – самый крупный должник в мире. Более того, страны, в отношениях с которыми у США наблюдается крупный торговый дефицит, например Япония, «рециклируют» свои «избыточные» доллары, отправляя их обратно в США, где на них приобретают физические активы.

Быстрый рост торговли

После Второй мировой войны быстрому росту международной торговли способствовало несколько факторов.

Таблица 5.3

Экспорт и импорт США товаров по территориям и странам, 2002 г.*

Экспорт в	Объем, млрд долл.	Процентная доля от общего объема	Импорт из	Стоимость, млрд долл.	В % от общего объема
Промышленно развитые страны	483	54	Промышленно развитые страны	770	46
Канада	212	24	Канада	291	17
Япония	53	6	Япония	138	8
Страны Западной Европы	183	20	Страны Западной Европы	308	18
Австралия	15	2	Австралия	7	1
Остальные	20	2	Остальные	26	2
Развивающиеся страны	410	46	Развивающиеся страны	904	54
Мексика	120	13	Мексика	171	10
Китай	42	5	Китай	244	15
Страны ОПЕК	31	4	Страны ОПЕК	125	7
Остальные	217	24	Остальные	364	22
Всего	893	100	Всего	1674	100

* Данные в таблице основаны на статистике международных сделок и не включают военные поставки. Из-за округлений итоговые данные могут не равняться 100%.

Источник: *Survey of Current Business*, April 2006.

Технологии транспортировки Серьезным барьером для любого типа торговли, и особенно для торговли между удаленными друг от друга регионами, служат высокие транспортные издержки. Но совершенствование транспортных средств привело к тому, что земной шар как бы съехался, и это очень облегчило международную торговлю. Самолеты теперь быстро доставляют легкие ценные товары, например алмазы или полупроводники, из одной страны в другую. Нефть обычно транспортируется в огромных танкерах, что значительно сократило стоимость ее перевозки в расчете на единицу объема. Зерно загружается на океанские корабли из современных зернохранилищ на Великих озерах и в прибрежных портах. Природный газ перекачивается по трубам большого диаметра от стран-экспортеров к импортерам, например из России в Германию или из Канады в Соединенные Штаты.

Технологии связи Международная торговля расширилась также благодаря крупным улучшениям коммуникационных технологий. Компьютеры, Интернет, телефоны и факс-аппараты теперь непосредственно связывают продавцов во всем мире, позволяя экспортерам искать и отбирать наиболее выгодные возможности для продажи товаров за границей

и заключения выгодных торговых сделок. Дистрибьютор в Нью-Йорке может получить расценки на 1000 плетеных корзинок из Таиланда так же быстро, как на 1000 переносных компьютеров из Техаса. Деньги перемещаются сейчас по всему миру буквально в мгновение ока. Обменные курсы, цены акций и процентные ставки появляются на экранах компьютеров в Лос-Анджелесе, Лондоне и Лиссабоне практически одновременно.

Общее снижение тарифов Тарифы – акцизы или пошлины на импортируемые товары – то и дело скачут то вверх, то вниз, но с 1940 г. существенно снизились в масштабах всего мира. Взглянув на рис. 5.5, приведенный на с. 113, можно увидеть, что в США доля тарифных сборов в общем объеме облагаемого пошлинами импорта теперь составляет около 5% по сравнению с 37% в 1940 г. Хотя во многих странах до сих пор существуют барьеры, препятствующие свободной торговле, в среднем тарифы значительно сократились, что привело к увеличению объемов международной торговли.

Участники международной торговли

Все страны в мире в какой-то степени участвуют в международной торговле.



Международный ракурс 5.1

Сравнение стран по объему экспорта

Крупнейшими экспортерами в мире являются Германия, Соединенные Штаты и Китай.



Источник: World Trade Organization, www.wto.org.

Соединенные Штаты, Япония и Западная Европа Как показано в разделе «Международный ракурс 5.1», самыми крупными участниками международной торговли являются США, Германия и Япония. В 2004 г. суммарный экспорт этих государств составил 2,9 трлн долл. Помимо Германии в число крупнейших экспортеров и импортеров входят такие западноевропейские страны, как Франция, Великобритания и Италия. Эти три основных «игрока» — Соединенные Штаты, Япония и Западная Европа — сейчас являются сердцевинной мировой финансовой системы и служат местом базирования штаб-квартир большинства крупнейших мировых **многонациональных корпораций** — фирм, значительную часть активов которых составляют производственные и распределительные структуры, действующие в других странах. В качестве примера таких гигантских структур бизнеса можно назвать *Unilever* (Нидерланды), *Nestlé* (Швейцария), *Coca-Cola* (США) *Bayer Chemicals* (Германия), *Mitsubishi* (Япония).

Новые участники Недавно на мировой торговой арене появились новые важные игроки. Так, все более заметной внешнеторговой фигурой становится Китай, власти которого теперь больше полагаются

на рыночную систему, особенно после объединения с Гонконгом. Итогом начавшихся в 1978 г. в этой стране реформ стал ежегодный рост объема продукции в среднем на 9% (по сравнению приблизительно с 3% в Соединенных Штатах). При этих удивительно высоких темпах роста общий объем продукции Китая удваивается почти каждые 8 лет! Экономический рост сопровождается динамичным увеличением экспорта и импорта. В 1990 г. китайский экспорт составлял около 60 млрд долл. В 2005 г. он достиг 762 млрд долл., при этом около пятой части китайского экспорта идет в США. Кроме того, Китай привлекает крупные иностранные инвестиции (в 2005 г. они составили 60 млрд долл. и с 1990 г. в целом достигли более 1 трлн долл.). Фактически Китай стал первой страной в мире по объему иностранных инвестиций.

Другие азиатские страны также принимают активное участие во внешней торговле; в частности, основными экспортерами и импортерами выступают Сингапур, Южная Корея и Тайвань. Хотя в 1990-е гг. эти три экономики столкнулись с большими экономическими трудностями, их суммарный экспорт превышает экспорт таких стран, как Франция, Великобритания или Италия. Другие страны Юго-Восточной Азии, особенно Малайзия и Индонезия, также расширяют свою международную торговлю.

Падение коммунизма в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе также изменило структуру международной торговли. До этого восточноевропейские страны (в первую очередь Польша, Венгрия, Чехословакия и Восточная Германия) в основном торговали с Советским Союзом и его политическими союзниками, такими, как Северная Корея и Куба. В настоящее время Восточная Германия объединилась с Западной, а Польша, Венгрия и Чехия установили новые торговые отношения с Западной Европой и Соединенными Штатами.

Сама Россия также начала далеко идущие рыночные реформы, включая широкомасштабную приватизацию промышленности, и заключила крупные торговые соглашения с фирмами по всему земному шару. Хотя ее переход к капитализму осуществлялся далеко не гладко, нет сомнения, что Россия способна стать одной из ведущих торговых держав мира. И другие бывшие советские республики, а теперь независимые государства, такие, как Эстония и Азербайджан, открывают свою экономику для международной торговли и финансов.

Краткое повторение 5.1

- Страны связывают друг с другом четыре основные категории экономических потоков: потоки товаров и услуг, потоки капитала и труда, потоки информации и технологии, финансовые потоки.

- Объем международной торговли возрос как на глобальном, так и национальном уровнях. По показателям объема ведущим участником международной торговли являются Соединенные Штаты. Но при экспорте и импорте, доля которых соответственно составляет 11 и 16% ВВП, США не столь сильно зависят от международной торговли, как многие другие страны.
- Расширению международной торговли способствовали совершенствование технологий транспортировки и связи, снижение тарифов и мирные взаимоотношения между основными промышленно развитыми странами.
- В международной торговле лидируют США, Китай и страны Западной Европы. В последнее время активную роль на мировом рынке стали играть страны Азии, Сингапур, Южная Корея и Тайвань; страны Восточной Европы и независимые республики, ранее входившие в состав Советского Союза.

Специализация и относительное преимущество

Учитывая наличие *открытой экономики*, т.е. включающей международный сектор, США производят больше некоторых товаров (экспорт) и меньше других (импорт), чем это было бы в условиях экономической изолированности. Поэтому частично трудовые и другие ресурсы США переведены в экспортные отрасли и выведены из импортовых. Например, США используют больше ресурсов для производства коммерческих самолетов и выращивания пшеницы и меньше для производства автомобилей и одежды. В итоге возникает вопрос: «Имеет ли перевод ресурсов, подобный приведенным примерам, экономический смысл? Действительно ли это повышает общий объем производства в США и тем самым положительно влияет на стандарты жизни в этой стране?»

Ответы, несомненно, положительные. Специализация и международная торговля повышают производительность ресурсов страны и позволяют получать больший объем общей продукции, чем это было бы возможно в других условиях. Это утверждение не ново! Адам Смит писал в 1776 г.:

«Мудрость любого рачительного главы семьи заключается в том, чтобы никогда не пытаться самому сделать то, что дешевле купить. Портной не тачает себе сапоги, а покупает их у сапожника. Сапожник не шьет для себя одежду, а покупает у портного. Фермер не пытается сделать сам ни одежду, ни обувь, а прибегает к услугам других производителей.

Действия, благоразумные и рачительные для каждой частной семьи, едва ли могут оказаться глупыми и для великого королевства. Если другая страна способна снабжать нас товаром по более низкой цене,

чем он обошелся бы нам, производимы мы его сами, лучше покупать его там за некоторую часть продукции нашего собственного производства, в ведении которого мы имеем какое-либо преимущество»¹.

Государства участвуют в специализации и торговле по тем же причинам, по которым и отдельные люди: в результате специализации и обмена между людьми, *регионами* и странами совокупный объем производства и дохода возрастает.

В начале 1800-х гг. британский экономист Дэвид Рикардо расширил идею Смита, показав, что для человека или страны лучше специализироваться в своем деле и торговать даже в том случае, если их потенциальный партнер по торговле может обеспечить более высокую продуктивность по *всем* экономическим видам деятельности. Основной принцип Рикардо мы показываем во вставке «Рассмотрим следующую ситуацию...» на с. 106. Прежде чем вы приступите к более подробному анализу сравнительного преимущества, прочитайте эту вставку.

Сравнительное преимущество: анализ производственных возможностей

Простой пример, приведенный во вставке «Рассмотрим следующую ситуацию...», наглядно показывает, что специализация экономически желательна, потому что она способствует повышению эффективности производства. Чтобы лучше понять, что собой представляет мировая экономика, давайте рассмотрим специализацию в контексте торговли между странами, используя для анализа уже знакомое нам понятие кривой производственных возможностей.

Допущения и сравнительные издержки Предположим, США и Мексика обладают производственными возможностями, показанными в табл. 5.4 и 5.5. В этих таблицах мы исходим из того, что издержки неизменны. Будем считать, что каждая страна, чтобы получить приращение одного продукта на какую-то фиксированную величину, должна отказаться от определенного количества другого продукта. (Это предположение упростит наши рассуждения, не влияя на полученные выводы.)

Специализация и торговля взаимовыгодны, или «прибыльны», для двух стран, если сравнительные издержки производства двух продуктов у этих стран различны. Каковы внутренние сравнительные издержки производства авокадо и соевых бобов в Мексике? Сравнивая производственные альтернативы *A* и *B* в табл. 5.4, мы видим, что для производства 20 т (20–0) авокадо надо пожертвовать производством 5 т (15–10) соевых бобов. Или, проще говоря, в Мексике производство 4 т авокадо стоит 1 т соевых бобов,

¹ Adam Smith. *The Wealth of Nations* (New York: Modern Library, 1937), p. 424. (Впервые эта работа была опубликована в 1776 г.)

Рассмотрим следующую ситуацию...

Дипломированный бухгалтер и квалифицированный маляр

Предположим, Мэдисон, профессиональный бухгалтер, способен покрасить свой дом быстрее, чем Мэйсон, профессиональный маляр, которого он собирается нанять. Предположим также, что, работая по специальности, Мэдисон может заработать 50 долл. в час и что он должен платить Мэйсону за его работу 15 долл. в час. Теперь допустим, что покраска дома займет у Мэдисона 30 ч, а у Мэйсона – 40.

Следует ли Мэдисону отвлечься на время от основной работы, чтобы покрасить свой дом, или ему все же целесообразнее нанять Мэйсона? Альтернативные издержки Мэдисона при самостоятельной покраске дома равны 1500 долл. (30 ч × 50 долл. в час упущенного дохода, который он не получит, работая как бухгалтер). Затраты же на Мэйсона составят только 600 долл. (40 ч × 15 долл. в час, заплаченные маляру). Отсюда очевидный вывод: хотя Мэдисон способен лучше справиться и с бухгалтерской, и с малярной работой, он снизит затраты на покраску своего дома, если будет специализироваться в бухгалтерском деле и использует часть полученных от этой работы доходов для найма маляра.

Точно так же Мэйсон может уменьшить свои затраты на получение бухгалтерских услуг, специализируясь в малярном деле и используя часть своего заработка, чтобы нанять Мэдисона для заполнения налоговой декларации. Предположим, Мэйсону потребовалось бы 10 ч для подготовки налоговой декларации, в то время как Мэдисон справится с этой работой за 2 ч. Мэйсону пришлось бы пожертвовать 150 долл. своего дохода (10 ч × 15 долл. в час потраченного времени) для выполнения работы, которую нанятый им Мэдисон мог бы сделать за 100 долл. (2 ч × 50 долл. в час времени бухгалтера). Прибегнув к услугам Мэдисона для заполнения налоговой декларации, Мэйсон сокращает свои затраты на ее подготовку.

Что верно для бухгалтера и маляра, верно и для стран. С помощью специализации страны могут снизить свои затраты на получение желаемых товаров.

т.е. $1S = 4A$. Так как мы предположили, что издержки постоянны, это внутреннее соотношение не изменится, если Мексика увеличит объем производства любого из двух продуктов. Это также видно из сравнения производственных возможностей B и C , анализируя которые мы видим, что еще 4 т (24–20) авокадо стоят 1 т (10–9) соевых бобов.

Сравнение производственных альтернатив R и S из табл. 5.5 также показывает, что альтернативные издержки производства 10 т (30–20) соевых бобов соответствуют производству американцами 30 т (30–0) авокадо. Иными словами, внутреннее соотношение

Таблица 5.4

Таблица производственных возможностей Мексики (тонны)

Продукт	Производственные альтернативы				
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>
Авокадо	0	20	24	40	60
Соевые бобы	15	10	9	5	0

между сравнительными издержками производства этих двух продуктов в США таково: $1S = 3A$. Это же видно из сравнения производственных альтернатив S и T : дополнительные 3 т (33–30) авокадо производятся за счет отказа от 1 т (20–19) соевых бобов.

Сравнительные издержки производства двух продуктов, как видно из этих примеров, у двух стран разные. Экономисты говорят, что США имеют внутреннее преимущество по сравнительным издержкам, или, другими словами, **сравнительное преимущество** в производстве соевых бобов по сравнению с Мексикой. Для получения 1 т соевых бобов США могут отказаться от меньшего количества авокадо (3 т), чем Мексика, где 1 т соевых бобов стоит 4 т авокадо. С точки зрения внутренних альтернативных издержек соевые бобы относительно дешевле в США. Страна имеет сравнительное преимущество по какому-либо продукту, когда она в состоянии производить этот продукт с меньшими внутренними альтернативными издержками, чем ее потенциальный торговый партнер. Мексика, однако, имеет сравнительное преимущество в производстве авокадо. В то время как в США получение 1 т авокадо стоит $\frac{1}{3}$ т соевых бобов, Мексике 1 т авокадо обходится только в $\frac{1}{4}$ т соевых бобов. Таким образом, авокадо оказываются относительно более дешевыми в Мексике. В обобщенном виде этот пример приведен в табл. 5.6. **5.1 Absolute and comparative advantage**

Таблица 5.5

Таблица производственных возможностей США (тонны)

Продукт	Производственные альтернативы				
	<i>R</i>	<i>S</i>	<i>T</i>	<i>U</i>	<i>V</i>
Авокадо	0	30	33	60	90
Соевые бобы	30	20	19	10	0

Таблица 5.6

Пример сравнительного преимущества: обобщение

Соевые бобы	Авокадо
Мексика должна отказаться от 4 т авокадо, чтобы получить 1 т соевых бобов	Мексика должна отказаться от $\frac{1}{4}$ т соевых бобов, чтобы получить 1 т авокадо
Соединенные Штаты должны отказаться от 3 т авокадо, чтобы получить 1 т соевых бобов	Соединенные Штаты должны отказаться от $\frac{1}{3}$ т соевых бобов, чтобы получить 1 т авокадо
Сравнительное преимущество у Соединенных Штатов	Сравнительное преимущество у Мексики

Из-за этих различий во внутренних альтернативных издержках, если обе страны специализируются в соответствии со своим относительным преимуществом, каждая может достичь более высокого уровня валового производства при том же вложении ресурсов. Вместе они будут использовать свои ограниченные ресурсы более эффективно.

Условия торговли В США соотношение затрат на выпуск соевых бобов и авокадо составляет $1S = 3A$. Поэтому разумно, чтобы американцы специализировались на производстве соевых бобов, если в торговле с Мексикой они могут получить *больше* 3 т авокадо за 1 т соевых бобов. Аналогично при соотношении затрат в Мексике $1S = 4A$ мексиканцам есть смысл специализироваться в производстве авокадо, так как через торговлю они могут получить 1 т соевых бобов *меньше* чем за 4 т авокадо.

Предположим, в ходе переговоров страны договорились о курсе обмена 1 т соевых бобов на 3,5 т авокадо. Эти **условия торговли** взаимно благоприятны для обеих стран, поскольку каждая из них в результате обмена окажется в лучшем положении по сравнению с вариантом только внутреннего произ-

водства. Американцы получают 3,5 т авокадо, отослав в Мексику 1 т соевых бобов, так как они могут получить только 3 т авокадо, перераспределив внутренние ресурсы с производства соевых бобов на авокадо. Мексиканцы затратят 3,5 т авокадо для получения 1 т соевых бобов, обменяв их в США, но получат 1 т соевых бобов, если произведут их сами, отказавшись от производства 4 т авокадо.

Выигрыш от специализации и обмена Давайте определим выигрыш валового продукта, полученный за счет специализации и обмена. Предположим, что до специализации и обмена оптимальными производственными комбинациями для каждой страны были вариант *C* в табл. 5.4 и вариант *T* в табл. 5.5. Это значит, что мексиканцы предпочли выпуск 24 т авокадо и 9 т соевых бобов (см. табл. 5.4), а американцы – 33 т авокадо и 19 т соевых бобов (см. табл. 5.5) всем другим альтернативам, доступным в пределах их внутренней экономики. Этот вариант показан в колонке (1) табл. 5.7.

Теперь предположим, что обе страны специализируются в соответствии со своими сравнительными преимуществами. В этом случае Мексика производит 60 т авокадо и не производит соевых бобов (альтернатива *E*), а США производят 30 т соевых бобов и не производят авокадо (альтернатива *R*), что показано в столбце (2) табл. 5.7. Исходя из условий торговли $1S = 3,5A$, допустим, Мексика обменяет 35 т авокадо на 10 т американских соевых бобов. Столбец (3) табл. 5.7 показывает, какие объемы продукции были обменены в этой торговле. Здесь знак «минус» означает экспорт, знак «плюс» – импорт. Как показано в столбце (4), теперь мексиканцы располагают 25 т авокадо и 10 т соевых бобов, а американцы получили 35 т авокадо и 20 т соевых бобов. По сравнению с оптимальными производственными комбинациями до специализации и обмена (столбец 1) *обе* страны теперь имеют больше авокадо и больше соевых бобов! В частности, Мексика получила дополнительно 1 т авокадо и 1 т соевых бобов, а США – 2 т авокадо и 1 т соевых бобов. Этот выигрыш показан в столбце (5).

Таблица 5.7

Специализация на основе сравнительного преимущества и общей выгоды от торговли

Страна	(1) Объем продукции до специализации	(2) Объем продукции после специализации	(3) Объем торговли	(4) Объем продукции, доступный после торговли	(5) Выигрыш от специализации и торговли (4)–(1)
Мексика	24 т авокадо 9 т соевых бобов	60 т авокадо 0 т соевых бобов	–35 т авокадо +10 т соевых бобов	25 т авокадо 10 т соевых бобов	1 т авокадо 1 т соевых бобов
Соединенные Штаты	33 т авокадо 19 т соевых бобов	0 т авокадо 30 т соевых бобов	+35 т авокадо –10 т соевых бобов	35 т авокадо 20 т соевых бобов	2 т авокадо 1 т соевых бобов

Специализация на основе относительного преимущества способствует лучшему распределению ресурсов в мировом масштабе, т.е. в результате использования того же общего количества ресурсов и тех же технологий совокупный объем производства в мире возрастает. Если Мексика и США выделяют все свои ресурсы на производство авокадо и соевых бобов, прежнее суммарное вложение ресурсов приведет к производству большего объема валового продукта, что свидетельствует о более эффективном распределении и использовании ресурсов.

С помощью специализации и международной торговли страна может преодолеть производственные ограничения, установленные ее кривой производственных возможностей. Данные табл. 5.4–5.6 и их обсуждение показывают, как это делается. Хотя внутренние производственные возможности обеих стран не изменились (табл. 5.4 и 5.5), их кривые производственных возможностей сместились вправо и вверх. Таким образом, специализация и торговля означают, что граждане обеих стран теперь улучшили свой уровень потребления (столбец (5) табл. 5.7). (Ключевой вопрос 4.)

5.1 Gains from specialization

Международный валютный рынок

Продавцы и покупатели, будь они отдельными людьми, фирмами или странами, для покупки товаров и услуг или для оплаты за ресурсы используют деньги. В экономике одной страны цены выражаются во внутренней валюте, и покупатели используют ее для покупки продуктов внутреннего производства. В Мексике, например, покупатели для этих целей пользуются песо, т.е. именно той валютой, которая требуется продавцам.

На международных рынках дело обстоит несколько иначе. Продавцы устанавливают цены на свои продукты в национальной валюте, однако покупатели пользуются другими, самыми разными валютами. Сколько потребуется долларов, чтобы купить грузовик мексиканских авокадо, который продается за 3 тыс. песо, немецкий автомобиль с ценником в 50 тыс. евро или японский мотоцикл стоимостью 300 тыс. иен? Производители в Мексике, Германии и Японии хотят получать плату соответственно в песо, евро и иенах, чтобы заплатить заработную плату, ренту, проценты, дивиденды и налоги.

Для этого существует **международный валютный рынок** – рынок, где различные национальные валюты обмениваются одна на другую. Равновесные цены на этих рынках называются **обменными курсами**. Обменный курс – это ставка, или соотношение, по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны (см. «Международный ракурс 5.2»).



Международный ракурс 5.2

Курсы обмена: иностранная валюта за 1 долл. США

Количество иностранной валюты, которую можно купить за 1 долл., существенно меняется от страны к стране, а также в значительной степени зависит от изменения спроса и предложения на международной валютной бирже. Приведенные данные относятся к марту 2006 г.

На 1 долл. можно купить:

44,3 индийских рупий
0,57 британских фунтов стерлингов
1,16 канадских долларов
10,7 мексиканских песо
1,31 швейцарских франков
0,83 европейских евро
117 японских иен
975 южнокорейских вон
7,8 шведских крон

Рыночная цена, или курс обмена, национальной валюты – это не обычная цена; она связывает все цены на внутреннем рынке со всеми ценами на рынках других стран. Курсы обмена позволяют потребителям в любой стране переводить цены на иностранные товары в единицы своей собственной валюты: для этого достаточно умножить цену продукта в иностранной валюте на обменный курс. Если курс обмена доллара на иену составляет 0,01 долл. (1 цент) за иену, то телевизор *Sony* ценой 20 тыс. иен будет стоить 200 долл. ($20\,000 \times 0,01$). Если же курс обмена составит 0,02 долл. (2 цента), то в США этот телевизор будет стоить 400 долл. ($20\,000 \times 0,02$). При таком изменении обменного курса между американским долларом и японской иеной цены на все другие японские товары для американских покупателей удвоятся.

Рынок долларов – иен

Как работает международный валютный рынок? Покажем это на примере рынка долларов и иен, оставив в стороне технические детали. Американские компании, вывозя свои товары в Японию, хотят, чтобы им платили долларами, а не иенами. В то же время японские импортеры американских товаров располагают иенами, а не долларами, и предлагают их на мировом рынке в обмен на доллары. Одновременно американским импортерам товаров из Японии нужны иены, которыми они должны платить японским

экспортерам, а не доллары. Поэтому американские импортеры выходят на рынок иностранной валюты и предъявляют спрос на иены. В результате этого формируется рынок, на котором «цена» устанавливается в долларах, а товаром являются «иены».

5.1 Exchange rates

На рис. 5.3 представлены предложение иен со стороны японских импортеров и спрос на иены со стороны американских импортеров. В точке пересечения кривой спроса на цены D_y и кривой предложения цены S_y устанавливается равновесная цена иены в долларах. Отметим, что равновесная долларовая цена 1 иены, т.е. курс обмена доллара на иену, составляет 0,01 долл. = 1 иена. При этой цене рынок находится в равновесии: на нем нет ни недостатка, ни избытка иен. Равновесная цена показывает, что на 1 долл. можно купить 100 иен и, следовательно, японские товары стоимостью 100 иен. И наоборот, на 100 иен можно купить американские товары стоимостью 1 долл.

Изменение обменных курсов: обесценение и удорожание валюты

Что может вызвать изменение обменного курса? Детерминанты спроса на цены и предложения цен аналогичны детерминантам спроса и предложения практически любого продукта. В США увеличить спрос и, следовательно, выраженную в долларах цену иены могут несколько факторов. Например, могут возрасти доходы, что позволит американцам поку-

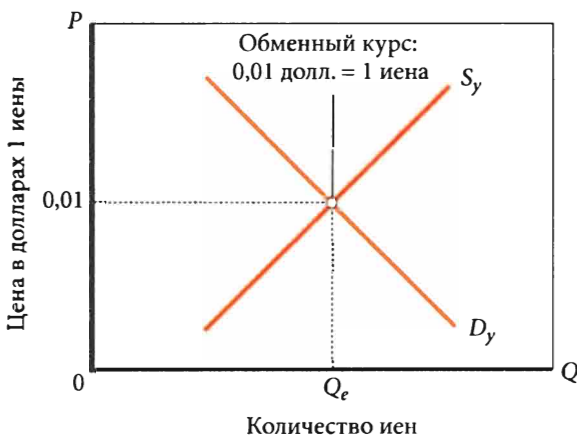


Рис. 5.3

Рынок иен. Американский импорт из Японии создает спрос D_y на иены, в то время как американский экспорт в Японию создает предложение S_y иен. Цена 1 иены в долларах — обменный курс — определяется точкой пересечения кривых спроса и предложения. В данном случае равновесная цена равна 0,01 долл., т.е. на 1 цент можно купить 1 иену.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Билет на аттракцион

Приходилось ли вам посещать крупную ярмарку и участвовать в аттракционах? Если да, вы знакомы с принципом двойных «валют», который используется здесь. Одна валюта — это привычные вам доллары; другая — билеты на аттракцион. Продолжительность пребывания на аттракционе зависит от числа билетов, но для покупки билетов в кассах нужно заплатить доллары. Для посещения разных аттракционов требуется разное число билетов. Например, для американских горок нужно 8 билетов, для аттракциона «Ураган» — 6, а карусели — 2.

Обменные курсы между долларом и другими валютами — это аналог обменных курсов между долларами и билетами на разные виды аттракционов*. Такие билеты являются своего рода «валютой», используемой для посещения аттракционов, т.е. покупки их услуг. Для этого происходит обмен долларов на билеты.

Предположим, первоначально цена в долларах за каждый билет составляет 0,25. Если вы на ярмарке обменяете билеты на доллары, то увидите, что соотношение между билетами и долларами следующее: 1 долл. = 4 билета, т.е. 4 билета обмениваются на 1 долл. Таким образом, обменный курс между билетом и долларом составляет 1 билет = 0,25 долл., а обменный курс между долларами и билетами 1 долл. = 4 билета.

Хотя посещение аттракционов оценивается в билетах, а не в долларах, обменный курс позволяет быстро перевести цены из билетов в доллары. Например, цена на крупные американские горки, равная 8 билетам, эквивалентна 2 долл. (8 билетов × 0,25 долл.). Обменные курсы позволяют конвертировать товары, оцененные в одной валюте, в цены в собственной валюте.

Теперь, предположим, в какой-то год ярмарка повышает цену на билет на аттракционы с 0,25 до 0,50 долл. В этом случае доллар обесценивается, так как для покупки билета теперь требуется больше долларов (половина вместо четверти). И наоборот, билеты на аттракционы относительно доллара дорожают: чтобы получить от посетителя доллар, необходимо меньше билетов. В цифрах это будет выглядеть так. Обменный курс изменился: был 1 билет = 0,25 долл., стал 1 билет = 0,50 долл., т.е. 1 долл. = 2 билета.

Если ярмарка берет прежнее количество билетов за аттракцион, долларовая цена посещения аттракциона повышается. При прочих равных условиях обесценение доллара относительно другой валюты повышает цену товаров и услуг в долларах, цена на которые установлена в другой валюте.

* Существует одно различие, заключающееся в том, что многие обменные курсы могут свободно колебаться в зависимости от спроса и предложения валюты. Операторы аттракционов на ярмарке фиксируют обменный курс между долларами и билетами. Другое важное различие связано с тем, что операторы предлагают неограниченное количество билетов по установленной цене.

пать не только больше американских товаров, но и больше телевизоров *Sony*, камер *Nicon* и автомобилей *Nissan*, которые производятся в Японии. Поэтому американцам понадобится больше иен, и спрос на них возрастет. Или изменение вкусов американцев увеличит спрос на японские товары. Когда цена на горячее в 1970-х гг. резко возросла, многие американские потребители вместо американских автомобилей, пожирающих горячее в огромных количествах, стали покупать компактные экономичные японские автомобили. Результат – увеличение спроса на иены.

Рост американского спроса на японские товары увеличит спрос на иены и поднимет долларовую цену иены. Предположим, долларовая цена иены поднимется с 0,01 до 0,02 долл. за 1 иену. Когда долларовая цена иены возрастает, происходит **обесценение** доллара по отношению к иене: теперь требуется больше долларов (в данном случае центов), чтобы купить одну единицу иностранной валюты (иены). Если выразить ту же идею другими словами, *международная стоимость доллара* снижается. На обесцененный доллар теперь можно приобрести меньше иен, а значит, и меньше японских товаров. Таким образом, японские товары для американских потребителей стали стоить дороже. В результате американские потребители переключают свои расходы с японских на менее дорогие американские товары. Для американских покупателей автомобиль *Ford Taurus* становится относительно более привлекательным, чем *Honda Accord*. И наоборот, поскольку на каждую иену можно купить больше долларов, так как международная стоимость иены выросла, американские товары для жителей Японии становятся дешевле, и поэтому американский экспорт в Японию возрастает.

Если происходят противоположные события – японцы предпочитают покупать больше американских товаров, то предложение иен на валютном рынке увеличивается. Этот рост предложения иен по сравнению со спросом на них приведет к падению равновесной цены, выраженной в долларах. Например, предложение иен может увеличиться, в результате чего долларовая цена иены снизится с 0,01 долл. за 1 иену до 0,005 долл. за 1 иену. Снижение долларовой цены иены свидетельствует, что произошло **удорожание** доллара по отношению к иене. Это означает, что международная стоимость доллара возросла. Теперь требуется меньше долларов (или центов), чтобы купить 1 иену; доллар стоит больше, потому что на него можно купить больше иен, а поскольку доллар теперь стоит дороже, то на него, следовательно, можно приобрести больше японских товаров. Каждая *Sony PlayStation* становится в долларовом выражении дешевле, поэтому американцы начинают покупать их больше. Американский импорт в целом возрастает. Из-за того что теперь для покупки одного доллара требуется больше иен, американский экспорт в Японию сокращается.



Рис. 5.4

Обесценение и удорожание валют. Предположим, долларовая цена какой-то иностранной валюты повышается (как это показано на верхней левой стрелке). Это означает, что международная стоимость доллара понизилась (верхняя правая стрелка). Из этого также следует, что цена доллара в иностранной валюте снизилась (нижняя левая стрелка) и что международная стоимость иностранной валюты повысилась (нижняя правая стрелка).

Эти соотношения между валютами показаны на рис. 5.4. (Ключевой вопрос 6.)

Краткое повторение 5.2

- Страна имеет сравнительное преимущество в производстве какого-либо товара, когда она может производить его с меньшими внутренними альтернативными издержками, чем потенциальный торговый партнер.
- Специализация, основанная на сравнительном преимуществе, увеличивает валовой продукт стран, торгующих друг с другом.
- Международный валютный рынок – это рынок, на котором валюта одной страны обменивается на валюту другой.
- Удорожание доллара – это увеличение его международной стоимости по отношению к валюте другой страны; на доллар в этом случае можно купить больше единиц другой валюты. Обесценение доллара – это снижение его международной стоимости по отношению к другим валютам; на доллар в этом случае можно купить меньше единиц другой валюты.

Органы власти и торговля

Если люди и страны выигрывают от специализации и международного обмена, почему органы власти иногда пытаются ограничить свободный поток импорта или субсидировать экспорт? Какие барьеры существуют на пути международной торговли? И в чем смысл их введения?

Торговые барьеры и субсидии

Существуют четыре вида вмешательства государства в свободную торговлю:

- **Протекционистские тарифы** представляют собой акцизы или пошлины, которыми облагаются импортные товары. Большинство из них предназначено для защиты внутренних производителей от иностранной конкуренции. Они затрудняют свободную торговлю, увеличивая цены на импортные товары и смещая спрос в сторону продукции внутреннего производства. Акциз и налоги на импортные товары, например на обувь, делают покупку отечественных ботинок более привлекательной.
- **Импортные квоты** – количественные или стоимостные ограничения импорта отдельных товаров. Как только квоты «исчерпаны», они перекрывают импорт той продукции, которую национальные потребители могли бы предпочесть продукции внутреннего производства. Как правило, импортные квоты служат более эффективным средством ограничения международной торговли, чем тарифы. Какой-либо продукт может импортироваться в значительных количествах, несмотря на высокие тарифы, в то время как низкие импортные квоты, после того как они исчерпаны, полностью блокируют импорт.
- **Нетарифные барьеры** – это (как и барьеры, не связанные с квотами) система обременительного лицензирования, так как могут выдвигаться необоснованные требования, предъявляемые к качеству товара, или иметь место бюрократическая волокита при оформлении таможенных документов. Например, многие страны тщательно проверяют импортные сельскохозяйственные продукты, чтобы не допустить на свою территорию опасных насекомых, иногда избыточно длительные проверки этого рода проводятся с другой целью – ограничить ввоз такой продукции.
- **Экспортные субсидии** представляют собой государственные выплаты национальным производителям, предназначенные для снижения их производственных издержек. Более низкие издержки производства позволяют внутренним производителям устанавливать более низкие цены на свою продукцию и таким способом увеличивать ее экспорт на

мировой рынок. Проиллюстрируем это двумя примерами. Европейские правительства предоставили крупные субсидии фирме *Airbus Industries*, которая производит гражданские самолеты. Эти субсидии помогли *Airbus* успешно конкурировать с американской компанией *Boeing*. США и другие страны субсидируют своих фермеров, способствуя тем самым росту внутреннего производства и предложения продуктов питания. Это приводит к падению рыночной цены продуктов питания и к искусственному снижению экспортных цен на сельскохозяйственную продукцию.

Почему государство вмешивается в торговлю?

С учетом преимущества свободной торговли, что заставляет страны препятствовать импорту и, наоборот, повышать экспорт, используя для этого рычаги власти?

Ошибочное понимание того, в чем заключается выигрыш от торговли Существует широко распространенный миф, что главная выгода от международной торговли состоит в том, что она способствует увеличению занятости в экспортном секторе страны. Из этого следует, что экспорт – «это хорошо», поскольку он увеличивает внутреннюю занятость, а импорт – «это плохо», так как лишает людей рабочих мест. На самом деле истинная выгода от международной торговли заключается в общем подъеме, увеличении производства, достигаемом за счет специализации и обмена. Страна способна обеспечить полное использование своих ресурсов, включая труд, как с международной торговлей, так и без нее. Международная торговля, однако, позволяет обществу использовать свои ресурсы таким способом, который увеличивает совокупный объем производства и, следовательно, общее благосостояние.

Международная торговля нужна стране не для того, чтобы экономика функционировала на кривой ее производственных возможностей. Закрытая (не торгующая) национальная экономика способна добиться полного использования ресурсов и без международной торговли. Но с помощью международной торговли экономика может достичь точки, лежащей *вне* кривой ее производственных возможностей. Выигрыш от торговли составляет та дополнительная продукция, которая поступает из-за границы, т.е. импорт, полученный с меньшими издержками, чем если бы тот же объем продукции производился с использованием внутренних ресурсов.

Политические соображения Хотя страна в целом выигрывает от обмена, он может повредить какому-то конкретным внутренним отраслям или группам поставщиков ресурсов. В нашем примере сравнительного преимущества специализация и торговля

неблагоприятно повлияли на производство авокадо в США и соевых бобов в Мексике. Эти отрасли могли попытаться сохранить свое прежнее экономическое положение, убеждая правительства защитить их от импорта, например, ввести таможенные тарифы или квоты.

Непосредственными выгодами от снижения импорта, как правило, пользуются немногие, но каждый из них испытывает большую личную заинтересованность в том, чтобы получать такие выгоды. Эта заинтересованность служит мощным стимулом для активной политической деятельности. Но общие издержки, связанные с установлением тарифов и квот, как правило, существенно превосходят все выгоды от такой политики. У общества может уходить до 200 тыс. долл. в год на сохранение одного рабочего места в стране, которое принесет работнику в виде заработной платы и пособий лишь четверть этой суммы. Кроме того, так как эти затраты спрятаны в ценах на товары и услуги и расплывлены в Соединенных Штатах между 50 штатами и миллионами граждан, расходы, ложащиеся на плечи каждого гражданина, как правило, весьма невелики. К тому же на политической арене голоса относительно немногочисленных производителей, требующих *протекционизма*, звучат гораздо громче и чаще, чем выступления специалистов и политиков, выступающих против введения протекционистских мер.

Склонить общественное мнение на свою сторону помогают и правдоподобные доводы в пользу торговых барьеров («Сократим импорт автомобилей и предотвратим безработицу в стране!») и патриотические призывы («Покупайте американское!»), которыми пользуются сторонники протекционизма. Заявляемые выгоды от тарифов внешне более понятны широким кругам населения и вроде бы очевидны. И наоборот, отрицательные последствия, о которых предупреждают экономисты, не так заметны и к тому же рассеяны по всей экономике. К этому добавляются еще и политические соображения, когда политики договариваются друг с другом: «Вы поддерживаете тарифы в текстильной промышленности моего штата, я поддерживаю тарифы в автомобильной промышленности вашего штата». Результатом такого подхода может стать создание системы протекционистских тарифов, импортных квот и экспортных субсидий.

Издержки для общества

Тарифы и квоты выгодны фирмам в защищаемых отраслях, но вредят американским потребителям, которым приходится покупать защищаемые товары по ценам выше мировых. Тарифы и квоты бьют по американским потребителям еще и потому, что многие товары являются сырьем или полуфабрикатами для производства другой продукции. Например, введение тарифов на импорт стали влечет за собой рост

цен на сталелитейную продукцию, что особенно сказывается на затратах компаний, занятых строительством крупных зданий и сооружений. К тому же тарифные барьеры снижают уровень конкуренции в защищенных отраслях. А если конкуренции поставлена преграда от иностранных товаропроизводителей, компании внутри страны могут снизить темп и расходы на обновление продукции и внедрение ресурсосберегающих технологий, а иногда и просто перестать внедрять новую и улучшенную продукцию.

Многосторонние торговые соглашения и зоны свободной торговли

Когда одна из стран воздвигает барьеры на пути импорта, страна, чей экспорт от этого страдает, может ответить введением собственных торговых барьеров. Результатом такой *торговой войны* становится рост тарифов, что препятствует мировой торговле и снижает всеобщее экономическое благосостояние. Классическим примером, демонстрирующим такое развитие событий, является **Закон о тарифах Смута–Холи 1930 г.** Предполагалось, что принятие этого закона позволит сократить импорт и стимулировать внутреннее производство в США, однако высокие тарифы, введенные на его основе, вынудили страны, которых это коснулось, ответить столь же высокими тарифами. Международная торговля по всему земному шару сократилась, что привело к снижению уровня производства, доходов и занятости во всех странах. Историки экономики в целом соглашаются, что закон Смута–Холи способствовал возникновению Великой депрессии. Разобравшись с ситуацией, многие страны предприняли усилия для снижения тарифов по всему миру. Движение к свободной торговле поддерживали и мощные внутринациональные группировки, заинтересованные в снятии барьеров, мешающих торговле. В частности, снижению тарифов энергично способствовали экспортеры товаров и услуг, импортеры иностранных компонентов, используемых во внутреннем производстве товаров, и продавцы импортных товаров.

На рис. 5.5 хорошо видно, что США были страной с высокими тарифами на протяжении большей части своей истории. Но он также показывает, что в целом американские тарифы за последние полвека снизились.

Закон о соглашениях о взаимной торговле

Начало общему снижению тарифов положило принятие **Закона о соглашениях о взаимной торговле 1934 г.**

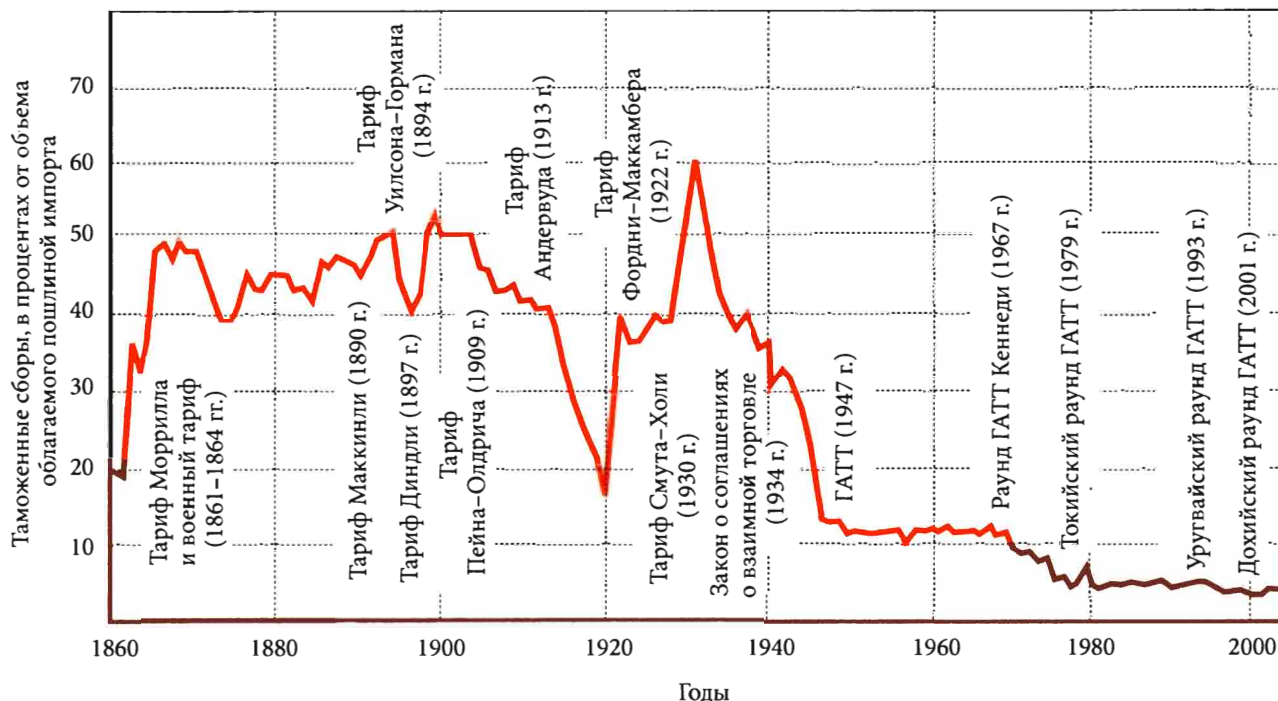


Рис. 5.5

Тарифные ставки в США с 1860 по 2005 г. Как видно в исторической перспективе, тарифные ставки в США с течением времени существенно колебались. Но начиная с принятия в 1934 г. Закона о соглашениях о взаимной торговле, наметилась тенденция к их снижению.

Источник: U.S. Department of Commerce data.

Специально разработанный с этой целью, данный закон имел две основные особенности:

- **Полномочия по ведению переговоров** Он наделял президента полномочиями вести переговоры и заключать соглашения с другими странами о снижении американских тарифов до 50% от существующих ставок. Снижение тарифов зависело от готовности других стран ответить тем же, снизив свои тарифы на американский экспорт.
- **Общее снижение тарифов** Было достигнуто соглашение об особом сокращении тарифов в торговле между США и любым другим государством, подпадавшим под положение о режиме наибольшего благоприятствования, часто включаемое в такие соглашения. Это положение устанавливало режим снижения тарифов уже не только в отношении той страны, которая в данный момент вела переговоры с Соединенными Штатами, но и всех других стран, когда-либо ранее получивших статус страны с режимом наибольшего благоприятствования. Таким образом, по этому закону, если

США вели переговоры о снижении тарифных барьеров, например на импорт из Франции, то это означало, что новые тарифы, если они будут введены, будут применяться и в отношении других стран, имеющих статус страны с режимом наибольшего благоприятствования, например Японии и Швейцарии, т.е. новый сниженный тариф распространялся США автоматически на многие другие страны.

Генеральное соглашение о тарифах и торговле

Но Закон о соглашениях о взаимной торговле дал толчок только двусторонним переговорам (переговорам между двумя государствами). Этот подход был изменен в 1947 г., когда 23 страны, включая США, подписали **Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ, или ГАТТ)**. ГАТТ основано на трех основных принципах: 1) равное, недискриминационное отношение ко всем странам-участницам; 2) сни-

жение тарифов путем многосторонних переговоров; 3) отказ от импортных квот. По существу, ГАТТ представляет собой форум для ведения переговоров между странами о снижении торговых барьеров на многосторонней основе.

В рамках организационной структуры ГАТТ страны-участницы в период после Второй мировой войны провели восемь раундов переговоров о снижении торговых барьеров. Восьмой раунд переговоров ГАТТ начался в Уругвае в 1986 г. После семи лет ожесточенных дебатов в 1993 г. 124 страны-участницы достигли нового соглашения. Соглашение, подписанное по результатам *Уругвайского раунда*, вступило в силу с 1 января 1995 г., и его положения действовали до 2005 г.

В соответствии с этим соглашением ГАТТ устранены или существенно снижены тарифы на тысячи видов продукции. В целом тарифы снижаются примерно на 33%. Соглашение либерализует государственную политику, прежде затруднявшую проникновение на мировой рынок таких видов услуг, как реклама, туризм, бухгалтерские, юридические, финансовые и др. Квоты на импортируемый текстиль и одежду заменены тарифами. Другие положения предусматривали снижение субсидий производителям сельскохозяйственной продукции (фермерам) и защиту интеллектуальной собственности (патентов, торговых марок и копирайтов) от незаконного использования — пиратства.

Всемирная торговая организация

В рамках соглашения по итогам Уругвайского раунда была создана **Всемирная торговая организация (ВТО, или WTO)**, ставшая преемником ГАТТ. Членами ВТО являются 149 стран, в том числе Китай, вступивший в нее одним из последних. ВТО ведет надзор за соблюдением торговых соглашений, заключенных между странами-участницами, и разрешает торговые споры между ними в случае их возникновения. Она также организует дальнейшие раунды торговых переговоров. Девятый и последний на сегодняшний день раунд этих переговоров — **Дохийский раунд** — был начат в Дохе, Катар, в конце 2001 г. (Торговые раунды продолжают в течение нескольких лет, проходят в различных местах и получают название по городу или стране их проведения.) Переговоры направлены на дальнейшее сокращение тарифов и квот, а также сельскохозяйственных субсидий, предоставление которых негативно влияет на торговлю. В одном из интернетовских упражнений, приведенных в конце этой главы, вам дается задание: посмотреть, как продвигается работа Дохийского раунда.

ГАТТ и ВТО выступали и выступают в качестве положительных факторов общего тренда, направ-

ленного на либерализацию мировой торговли. Правила торговли, принятые странами-участницами, создают мощный и обязательный для возведения бастион против протекционизма, за который выступают группы, имеющие особые интересы в различных странах.

По этой и ряду других причин деятельность ВТО противоречива. Его критиков беспокоит, что правила, создаваемые для расширения международной торговли и инвестиций, позволяют фирмам обходить национальные законы, защищающие интересы работников и экологию страны. Что толку от принятых законов о минимальной заработной плате, безопасности работников, прав на профсоюзную деятельность и защиты окружающей среды, если фирмы могут легко переместить свое производство в страны, имеющие более слабые законы, а потребители все равно будут покупать товары, произведенные в этих странах?

Сторонники ВТО отвечают, что защита работников и внешней среды должна осуществляться непосредственно в странах, имеющих низкие стандарты по этим направлениям, а также с помощью других международных организаций помимо ВТО. Эти вопросы, по их мнению, не следует связывать с процессом торговой либерализации, способствующей более широкому распространению экономических преимуществ по всем странам. Более того, утверждают сторонники ВТО, многие экологические трудовые вопросы в значительной степени раздуты. Большая часть мировой торговли ведется между промышленно развитыми странами, а не между ними и странами, имеющими более низкие экологические и трудовые стандарты. Более того, свободный поток товаров и ресурсов повышает объем продукции и доходов в развивающихся странах. История показывает, что подобные повышения стандартов жизни, в конечном счете, приводят к более сильным, а не к более слабым мерам защиты внешней среды и трудящихся.

Европейский союз

Ради снижения тарифов страны объединяются также в региональные зоны *свободной торговли*, или *торговые блоки*. Наиболее ярким примером служит **Европейский союз (ЕС)**, ранее называвшийся Европейским экономическим сообществом. Созданный в 1958 г. как Общий рынок, ЕС долго включал 15 западноевропейских стран — Францию, Германию, Италию, Бельгию, Нидерланды, Люксембург, Данию, Ирландию, Великобританию, Грецию, Испанию, Португалию, Австрию, Финляндию и Швецию. В 2004 г. в число членов ЕС вошли еще 10 европейских стран: Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Литва, Латвия, Эстония, Словения, Мальта и Кипр.

Торговый блок ЕС ЕС отменил тарифы и импортные квоты почти на все продукты, которыми торгуют между собой страны-участницы, и установил общую систему тарифов применительно ко всем товарам, поступающим из стран, не входящих в ЕС. Он также обеспечил свободное движение капиталов и рабочей силы в пределах ЕС и привел к общей политике по другим экономическим вопросам, затрагивающим все страны-участницы, в том числе по проблемам сельского хозяйства, транспорта, а также регулирования предпринимательской деятельности. В настоящее время ЕС представляет собой мощный **торговый блок** – группу стран, установивших свои правила торговли, имеющих общие экономические интересы и характеристики.

Интеграция ЕС дала Европе то же самое, что дали США конституционные запреты на тарифы, вводимые отдельными штатами: повышенную региональную специализацию, более высокую производительность, более высокий объем выпускаемой продукции и более динамичный экономический рост. Свободный поток товаров и услуг создал крупные рынки для отраслей ЕС. Получаемая в результате этого экономия на крупных масштабах производства позволила этим отраслям добиться гораздо более низких издержек, чем в ситуации, когда они действовали на небольших рынках, ограниченных пределами только своих стран.

Влияние интеграции на страны, не входящие в ЕС, например США, не столь определенно. С одной стороны, благодаря мирным взаимоотношениям и процветанию в рамках ЕС его страны-участницы становятся все более выгодными покупателями американского экспорта. С другой стороны, фирмы США и других государств, не входящих в ЕС, сталкиваются с тарифными и другими барьерами, которые затрудняют конкуренцию с компаниями из стран, принадлежащих к торговому блоку ЕС. Например, автомобили, производимые в Германии и продаваемые в Испании и Франции, реализуются в этих странах без всяких тарифов, хотя фирмы, экспортирующие автомобили из США и Японии в страны ЕС, тарифы платят. Разумеется, это ставит американские и японские фирмы в невыгодное положение на этом рынке по сравнению, скажем, с немецкими.

Из-за тех преимуществ, которыми пользуются страны внутри зон свободной торговли, у торговых блоков, подобных ЕС, могут ослабнуть торговые отношения с третьими странами, не принадлежащими к блоку. Таким образом, мир потеряет часть выгод от полностью открытой глобальной торговой системы. Устранение этого недостатка как раз и послужило одним из мотивов для создания с помощью ВТО более свободных условий мировой торговли.

Либерализация охватывает все страны, входящие в эту организацию.

Евро Одним из наиболее крупных достижений ЕС стало создание так называемой зоны евро в начале 2000-х гг. В 2006 г. 12 членов ЕС использовали евро в качестве общей валюты. Великобритания, Дания и Швеция воздержались, по крайней мере, пока. В прошлое ушли французские франки, немецкие марки, итальянские лиры и другие национальные валюты, действовавшие в нынешней зоне евро.

Экономисты ожидают, что через какое-то время евро повысит стандарты жизни в странах – членах зоны евро. Устранив неудобства и расходы, связанные с обменом валют, евро усилит свободные потоки ресурсов, товаров и услуг между странами – членами зоны евро. Он также поможет потребителям и видам бизнеса сравнивать покупаемые исходные и конечные продукты, что в конечном счете повысит конкуренцию, снизит цены и издержки.

Североамериканское соглашение о свободной торговле

В 1993 г. Канада, Мексика и США образовали торговый блок. **Североамериканское соглашение о свободной торговле (NAFTA, или НАФТА)** установило зону свободной торговли, имеющую примерно такой же совокупный объем производства, что и ЕС, но значительно большую по географической протяженности. Соглашение НАФТА снизило тарифы и другие торговые ограничения между Канадой, Мексикой и США, а к 2008 г. тарифов в торговле между этими странами вообще не должно остаться.

Критики этого соглашения в США высказывали опасения, что в результате перемещения компаний в Мексику, где из-за низкой заработной платы и менее строгих требований к охране окружающей среды и технике безопасности условия для ведения бизнеса более благоприятны, многие американцы лишатся своих рабочих мест. Существовали также опасения относительно того, что Япония и Южная Корея построят свои предприятия в Мексике, чтобы затем беспощадно переправлять их продукцию в США, тем самым еще больше ущемляя интересы американских фирм и рабочих.

Анализ этой ситуации в ретроспективе показывает, что критики были излишне пессимистичны. После вступления соглашения НАФТА в силу в 1993 г. численность работающих в США выросла более чем на 21 млн человек, а доля безработных сократилась с 6,9 до 5,1%. Рост объема торговли между Канадой, Мексикой и США улучшил стандарты жизни во всех трех странах. (**Ключевой вопрос 10.**)

Краткое повторение 5.3

- Правительства стимулируют экспорт и ограничивают импорт с помощью тарифов, квот, нетарифных барьеров и экспортных субсидий.
- Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) позволило добиться многостороннего снижения тарифов и импортных квот у стран-участниц. Уругвайский раунд ГАТТ (1993 г.) привел к снижению тарифов по всему миру, либерализации правил, препятствовавших торговле услугами, созданию новых механизмов охраны интеллектуальной собственности, сокращению сельскохозяйственных субсидий.
- Всемирная торговая организация (ВТО), преемник ГАТТ, разрешает трудовые споры и предоставляет возможности для проведения переговоров по следующим раундам переговоров о либерализации торговли. Проводимый в настоящее время раунд называется Дохийским.
- Европейский союз (ЕС) и Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) снизили международные торговые барьеры, создав обширные зоны свободной торговли. Из 25 стран – членов ЕС в настоящее время (2006 г.) 12 пользуются единой валютой – евро.

Глобальная конкуренция

Глобализация – интеграция производства, коммерции, коммуникаций, поездок и культуры стран мира – одна из наиболее крупных тенденций нынешнего времени. (См. «Международный ракурс 5.3», где приводится список ведущих по степени глобализации 12 стран, определенных в соответствии с установленным набором критериев.) Однако в мире продолжают оживленные дебаты по поводу того, представляется ли глобализация в целом положительным или отрицательным явлением. Те, кто поддерживают глобализацию, основное внимание уделяют повышению общих стандартов жизни, которые она приносит. Те же, кто выступают против нее, выказывают озабоченность по поводу негативного влияния глобализации на экологию, людей, вступающих в профсоюзы, и бедных. (Более подробно мы обсудим эти аспекты во вставке «Последний штрих» в одной из следующих глав.)

Существует один факт, в отношении которого глобализация не вызывает споров, имеющий прямое отношение к нашему текущему обсуждению: она способствовала увеличению конкуренции как внутри Соединенных Штатов, так и по всему миру. В США импортные товары получают все большие доли на многих рынках, в том числе автомобилей, стали, пиломатериалов, автопокрышек, одежды, спортивных товаров, электроники и игрушек. Тем не ме-



Международный ракурс 5.3

12 наиболее глобализированных стран мира, по состоянию на 2005 г.

Журнал *Foreign Policy* ежегодно публикует список самых глобализированных стран мира, основываясь на 13 ключевых индикаторах, в число которых входят объем внешней торговли, объем пограничной торговли, масштабы использования Интернета, международные потоки инвестиций. Ниже приводится список стран из этого журнала, расположенных в убывающем по ранжиру порядке.

1. Сингапур
2. Ирландия
3. Швейцария
4. Соединенные Штаты
5. Нидерланды
6. Канада
7. Дания
8. Швеция
9. Австрия
10. Финляндия
11. Новая Зеландия
12. Великобритания

Источник: А.Т. Kearney, *Foreign Policy*, www.foreignpolicy.com и www.atkearney.com

нее на глобальном рыночном пространстве процветают сотни американских фирм. Такие фирмы, как *Boeing*, *McDonald's*, *Intel*, *Coca-Cola*, *Microsoft*, *Montano*, *Procter & Gamble* и *Caterpillar*, продолжают сохранять высокие рыночные доли в своей стране и существенно повысили продажи продукции за рубежом. Разумеется, далеко не все структуры бизнеса столь успешны. Некоторые из них не смогли конкурировать либо из-за того, что их международные соперники производят более качественные продукты, либо имеют более низкие производственные издержки, а в некоторых случаях опережают их по обоим указанным направлениям.

Является ли усилившаяся конкуренция, сопровождающая развитие глобальной экономики, положительным фактором? Хотя отдельные национальные производители действительно из-за нее страдают, а их персонал должен искать работу в других местах, иностранная конкуренция, несомненно, выгодна для потребителей и общества в целом. Импорт разрушает монопольную мощь действующих фирм,

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Петиция производителей свечей от 1845 г.

Французский экономист Фредерик Бастиа (1801–1850) разгромил сторонников протекционизма, логически доведя их аргументацию до абсурдных заключений.

Петиция изготовителей свечей, ламп, подсвечников, уличных фонарей, щипцов для снятия нагара, гасителей и производителей сала для свечей, канифоли, спирта и всего того, что связано с освещением.

ГОСПОДАМ – ЧЛЕНАМ ПАЛАТЫ ДЕПУТАТОВ

«Господа! Вы на правильном пути. Вы отвергаете абстрактные теории и немного значения придаете дешевизне и изобилию. Ваша главная забота – интересы производителя. Вы стремитесь освободить его от внешней конкуренции и сохранить национальный рынок для национальной промышленности.

Мы собираемся предложить вам прекрасную возможность применить вашу... [как бы это назвать?] вашу теорию. Конечно, нет ничего более обманчивого, чем теория. Может быть, лучше опираться на вашу доктрину? Вашу систему? Ваши принципы? Но вы недолюбливаете доктрины; системы вызывают у вас отвращение, а что касается принципов, то вы полностью отрицаете их в общественной экономике. В таком случае мы выразимся по-другому: вашу практику без теории и принципов.

Мы страдаем от невыносимой конкуренции со стороны иностранного соперника, поставленного, как нам кажется, в куда более выигрышные условия при производстве света, чем мы. Он полностью наводнил светом наш национальный рынок по чрезвычайно низким ценам. Как только он показывается, наша торговля замирает, потому что все потребители обращаются к нему; и отрасль отечественной промышленности, имеющая бесчисленные ответвления, мгновенно оказывается в полнейшем упадке. Этот конкурент... не кто иной, как Солнце.

Мы умоляем вас: сообразовите издать закон, повелевающий закрыть все окна, застекленные крыши, мансардные окна, иллюминаторы внешними и внутренними ставнями, занавесками, шторами, а также заделать все отверстия, дыры, щели, трещины и расщелины, которые используются для проникновения солнечного света в дома, так как из-за этого наносится ущерб достойным всяческих похвал изделиям, которыми (мы тешили себя такой надеждой) мы оказывали услугу нашей стране, стране, которая в знак благодарности не должна покинуть нас в неравной борьбе.

Если вы закроете как можно больше возможных доступов к естественному свету и создадите спрос на искусственное освещение, то кто из французских предпринимателей не будет вдохновлен этим?

Если будет потребляться больше сала для свечей, то тогда станет больше скота и овец; в результате мы будем наблюдать умножение искусственных лугов, мяса, шерсти, кож, а главное – навоза, который является основой и фундаментом всего сельскохозяйственного богатства.

То же самое замечание относится и к судоходству. Тысячи судов отправятся на китобойный промысел; в короткое время мы станем обладать таким флотом, который будет способен отстаивать честь Франции, вознаграждая патриотические устремления ваших просителей – нижеподписавшихся производителей свечей и других заинтересованных лиц.

Будьте любезны, поразмыслите над заявленным, господа, и вы убедитесь, что, пожалуй, нет ни одного француза, от богатого углепромышленника до самого скромного торговца спичками, чья участь не была бы облегчена, если наша петиция окажется успешной».

Источник: Bastiat F. *Economic Sophisms* (Edinburgh Oliver and Boyd, Tweeddale Court, 1873), pp. 49–53, в сокращении.

тем самым снижая цены на продукты и предоставляя потребителям более широкий ассортимент товаров и услуг. Иностранная конкуренция также заставляет национальных производителей действовать более эффективно и повышать качество своей продукции. Именно это уже произошло в некоторых отраслях США, в частности сталелитейной и автомобильной. Большинство фирм США могут с успехом конкурировать и действительно это делают на глобальном рынке.

Но каково приходится тем фирмам, которые не могут успешно конкурировать на открытых рынках? Суровая реальность заключается в том, что им при-

дется выйти из бизнеса, что во многом похоже на неудачные действия обычного бутика, стоящего на перекрестке. Постоянные экономические убытки у них означают, что редкие ресурсы используются не эффективно. Переход этих ресурсов к альтернативным и рентабельным вариантам использования повысит общий объем продукции, выпускаемой в США. Для Соединенных Штатов будет менее затратным обеспечение профессиональной подготовки и, если необходимо, переезда к новому месту работы уволенного персонала, чем попытки защиты их прежних рабочих мест от конкуренции с иностранными фирмами.

РЕЗЮМЕ

1. США и другие страны связывают друг с другом потоки товаров и услуг, потоки капитала и труда, потоки информации и технологии и финансовые потоки.
2. Значение международной торговли возрастает для всего мира в целом и для Соединенных Штатов в частности. Международная торговля жизненно важна для США по двум причинам: а) абсолютные объемы американского импорта и экспорта превышают объемы импорта и экспорта любой другой отдельно взятой страны; б) США полностью зависят от международной торговли отдельными товарами и материалами, которые нельзя получить внутри страны.
3. Основные статьи экспорта США включают химические продукты, потребительские товары длительного пользования, сельскохозяйственные продукты, полупроводники, компьютеры; основные статьи импорта — это нефть, автомобили, бытовые приборы, компьютеры и металлы. В количественном отношении основным торговым партнером США является Канада.
4. Мировая торговля стала быстрее развиваться в результате: а) совершенствования технологии транспортировки; б) совершенствования технологии связи; в) общего снижения тарифов. Хотя США, Япония и страны Западной Европы занимают ведущие позиции в мировой экономике, в связи с появлением новых участников общий объем международной торговли увеличился. Из них в первую очередь следует выделить такие страны Азии, как Сингапур, Южная Корея и Китай (включая Гонконг), страны Восточной Европы (особенно Чешская Республика, Венгрия и Польша) и новые независимые государства, входившие в состав бывшего Советского Союза (прежде всего Эстония, Украина и Азербайджан).
5. Специализация на основе относительного преимущества позволяет странам достигать более высокого уровня жизни путем обмена своей продукции с другими странами. Торговый партнер должен специализироваться в производстве таких товаров и услуг, где его внутренние альтернативные издержки наименьшие. Условия торговли должны быть таковы, чтобы в результате обмена обе страны получили больше конкретной продукции, чем они в состоянии произвести сами.
6. Международный валютный рынок устанавливает курс обмена между валютами двух стран. Иностранные импортеры обеспечивают предложение своей валюты, а американские импортеры создают спрос на нее. Установленный в результате равновесный курс обмена связывает уровни цен во всех странах. Снижение курса валюты страны сокращает ее импорт и увеличивает экспорт; повышение курса — увеличивает импорт и сокращает экспорт.
7. Органы власти влияют на торговые потоки с помощью: а) протекционистских тарифов; б) квот; в) нетарифных барьеров; г) экспортных субсидий. Все они препятствуют свободной торговле; эти меры проистекают из непонимания выгод от обмена и часто осуществляются из политических соображений. Повышая цены на товары, торговые барьеры обходятся американским потребителям в миллиарды долларов ежегодно.
8. Закон о соглашениях о взаимной торговле 1934 г. стал началом курса на снижение американских тарифов. Статус страны с режимом наибольшего благоприятствования предоставляет такой стране право экспортировать свои товары в Соединенные Штаты по самым низким тарифам, установленным в США либо сразу же после их введения, либо в более позднее время.
9. 1947 г. было заключено Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) со следующими основными целями: установить недискриминационные отношения между всеми торгующими странами, снизить тарифы, отменить квоты на импорт. Уругвайский раунд переговоров ГАТТ (1993 г.) привел к снижению тарифов, либерализации торговли услугами, сокращению сельскохозяйственных субсидий, уменьшению пиратства в отношении интеллектуальной собственности, отмене импортных квот на текстиль и одежду.
10. Членами Всемирной торговой организации (ВТО), преемника ГАТТ, являются 149 стран. Эта организация занимается реализацией своих соглашений, разрешает торговые споры между участниками и предоставляет возможности для продолжительного обсуждения вопросов торговой либерализации. Последний раунд торговых переговоров — Дохийский — начался в конце 2001 г. и на середину 2006 г. еще продолжался.
11. Зоны свободной торговли (торговые блоки) способствуют либерализации торговли внутри регионов, но могут также создавать препятствия торговле с третьими странами, не входящими в блок. Примерами соглашений о свободной торговле являются Европейский союз (ЕС), включающий 25 стран, и Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), куда вошли Канада, Мексика, США. 12 стран, входящих в ЕС, отказались от национальных валют и перешли на общую валюту — евро.
12. Глобализация экономики привела к обострению иностранной конкуренции на многих американских товарных рынках, но большинство американских компаний смогут конкурировать и на внутренних, и на международных рынках.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Многонациональные корпорации (*multinational corporations*)

Сравнительное преимущество (*comparative advantage*)

Условия торговли (*terms of trade*)

Международный валютный рынок (*foreign exchange market*)

Обменные курсы (*exchange rates*)

Обесценение (*depreciation*)

Удорожание (*appreciation*)

Протекционистские тарифы (*protective tariffs*)

Импортные квоты (*import quotas*)

Нетарифные барьеры (*nontariff barriers*)

Экспортные субсидии (*export subsidies*)

Закон о тарифах Смута–Холи (*Smoot-Hawley Tariff Act*)

Закон о соглашениях о взаимной торговле 1934 г. (*Reciprocal Trade Agreements Act of 1934*)

Положение о режиме наибольшего благоприятствования (*most-favored-nation clauses*)

Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*)

Всемирная торговая организация (ВТО) (*World Trade Organization, WTO*)

Дохийский раунд (*Doha Round*)

Европейский союз (ЕС) (*European Union, EU*)

Торговый блок (*trade bloc*)

Евро (*euro*)

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

- Опишите четыре основных экономических потока, связывающих США с другими странами. Приведите конкретные примеры по каждому потоку. Объясните зависимость между потоками, показанными вверх и вниз на рис. 5.1.
- Каково значение международной торговли для США? С какими промышленно развитыми и развивающимися странами у США самые большие объемы торговли? Какая страна является наиболее важным торговым партнером США по этому показателю?
- Какие факторы обуславливают быстрый рост мировой торговли после Второй мировой войны? Кто занимает ведущие позиции в международной торговле? Какие азиатские страны, помимо Японии, играют важную роль в международной торговле?
- Ключевой вопрос** Ниже приведены таблицы производственных возможностей для Китая и США. Предположим, до специализации и обмена оптимальной производственной комбинацией для Китая был вариант *B*, а для США – вариант *U*.

Продукт	Производственные возможности Китая					
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	<i>F</i>
Одежда, тыс. штук	30	24	18	12	6	0
Химикаты, тонны	0	6	12	18	24	30

Продукт	Производственные возможности США					
	<i>R</i>	<i>S</i>	<i>T</i>	<i>U</i>	<i>V</i>	<i>W</i>
Одежда, тыс. штук	10	8	6	4	2	0
Химикаты, тонны	0	4	8	12	16	20

- Каковы в данном случае сравнительные издержки? При таких издержках следует ли странам специализироваться в этих отраслях, и если да, то какой продукт должна производить каждая страна?
 - Каков общий выигрыш в производстве одежды и химикатов в результате специализации?
 - Каковы ограничения, накладываемые на условия торговли? Предположим, условия торговли таковы: одна единица одежды на полторы единицы химикатов, т.е. четыре единицы одежды могут быть обменены на шесть единиц химикатов. Каким будет в этом случае выигрыш от специализации и обмена для каждой страны?
 - Можете ли вы заключить из этого примера, что специализация в соответствии с относительным преимуществом способствует более эффективному использованию мировых ресурсов? Поясните ваш ответ.
- Предположим, соотношения сравнительных издержек производства двух продуктов – детской

смеси и тунца – у гипотетических стран Кансвики и Туната следующие:

Кансвики:

1 банка детской смеси = 2 банки тунца;

Туната:

1 банка детской смеси = 4 банки тунца.

В производстве какого продукта следует специализироваться каждой из стран? Объясните, почему условия обмена 1 банки детской смеси на 2,5 банки тунца приемлемы для обеих стран.

6. **Ключевой вопрос** Верно или ложно следующее утверждение? «Американский экспорт создает спрос на иностранную валюту; иностранный импорт товаров в США создает предложение иностранной валюты». Поясните ваш ответ. Произойдет ли в результате снижения доходов в США или ослабления предпочтений американских потребителей по отношению к иностранным товарам удорожание или обесценение доллара? При прочих равных условиях, как влияет удорожание или обесценение доллара на экспорт и импорт в США?
7. Если курс евро на рынке иностранной валюты понизится (евро обесценится), легче или труднее будет французам продавать свои вина в США? Предположим, вы планировали путешествие в Париж. Как обесценение евро повлияет на выработанную в долларах стоимость вашей поездки?
8. Верно или ложно следующее утверждение: «Увеличение цены южнокорейского вон в амери-

канских долларах означает, что южнокорейский вон обесценился»? Поясните ваш ответ.

9. Какие инструменты использует государство для стимулирования экспорта и ограничения импорта? Кто выигрывает и кто несет убытки при протекционизме? Каков чистый результат такой политики для общества?
10. **Ключевой вопрос** Укажите предназначение каждого следующего элемента: а) ВТО; б) ЕС; в) евро; г) НАФТА. Что общего есть у них всех?
11. Объясните смысл утверждения: «Зоны свободной торговли, такие, как ЕС и НАФТА, играют двойственную роль. Они способствуют свободной торговле между своими членами, но ставят серьезные препятствия торговле с третьими странами». Как вы думаете, плохо или хорошо, в конечном счете, влияют торговые блоки на международную торговлю? Почему? Каким образом действия ВТО связаны с этими торговыми блоками?
12. Выскажите свое мнение о том, почему некоторые фирмы в США активно поддерживают либерализацию торговли, в то время как другие выступают за протекционизм. Что вы думаете о том, почему некоторые профсоюзы США активно поддерживают либерализацию торговли, в то время как другие столь же активно против нее выступают?
13. Что такое Дохийский раунд и почему он так называется? Какое отношение он имеет к ВТО? Как он связан с Уругвайским раундом?
14. (**Последний штрих**) Какую идею Бастиа пытается передать в своем памфлете о петиции производителей свечей?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

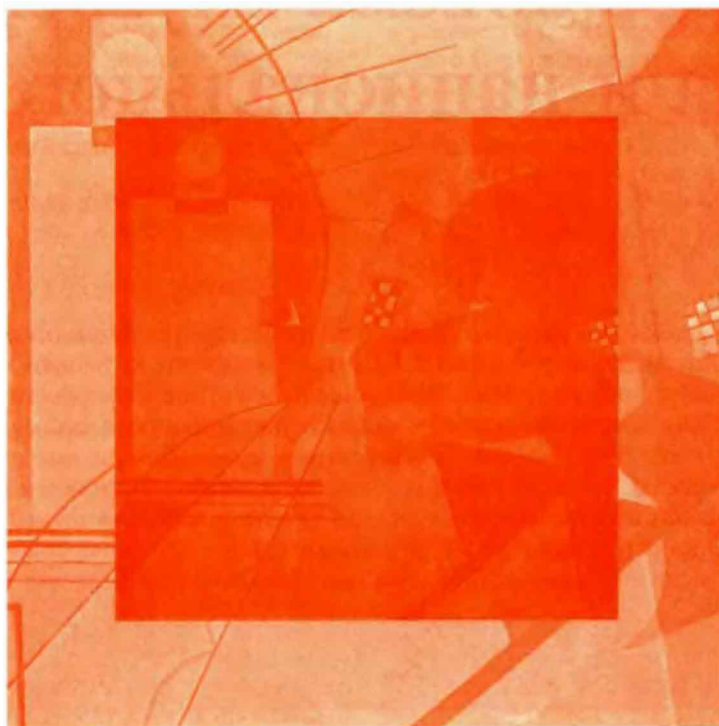
1. **Торговый баланс со странами-партнерами.** Бюро переписей США (www.census.gov/foreign-trade/www/statistics) составило перечень ведущих торговых партнеров США (по импорту и экспорту), а также список основных 10 стран, с которыми у США дефицит и профицит торгового баланса. Используя имеющиеся данные по каждому году, сравните 10 ведущих стран, в торговле с которыми США имеют самый крупный дефицит и профицит, с 10 самыми активными торговыми партнерами США. Одинаково ли в этих списках представлены страны, с которыми у США дефицит и с которыми у США профицит по торговому балансу, или в этом списке доминирует какая-то одна группа стран? Какая доля импорта и экспорта США приходится в совокупности на 10 ведущих торговых партнеров?
2. **Обменные курсы: цена – доллар.** На веб-сайте Федеральной резервной системы (www.federalreserve.gov/releases/H10/hist) приводятся исторические данные по обменным курсам по большой группе валют. Изучите динамику курса японской иены

с 1995 г. по настоящее время. Предположим, с 2000 г. по настоящее время каждый Новый год вы находились в Токио и регулярно покупали там *бенто* (японский завтрак в коробке) за 1000 иен. Пересчитайте эту сумму в доллары, используя исторические валютные курсы за каждый год, начиная с 2000 г., и посмотрите, как цена бенто в долларах менялась в течение анализируемого периода. Какую наименьшую цену в долларах вы за это время заплатили за бенто? Какую самую высокую цену?

3. **Дохийский раунд: каково текущее положение дел?** Выясните и кратко в обобщенном виде изложите текущее положение дел на Дохийском раунде торговых переговоров. Для этого выйдите на веб-сайт Всемирной торговой организации www.wto.org. Продолжаются ли еще переговоры или по их результатам уже заключено какое-то соглашение? Если переговоры продолжаются, где и когда состоялось последнее заседание на уровне правительств? Если заключено соглашение, каковы его основные положения?

Часть II

Макроэкономические показатели и базовые концепции



- Глава 6
Измерение объема внутреннего продукта
и национального дохода
- Глава 7
Экономический рост и нестабильность: введение
- Глава 8
Основные макроэкономические зависимости

В этой главе вы узнаете:

- как определяется и измеряется валовой внутренний продукт (ВВП);
- какие зависимости существуют между ВВП, национальным, личным и располагаемым доходами;
- о природе и функции индекса цен ВВП;
- о разнице между номинальным и реальным ВВП;
- о некоторых ограничениях, действующих при измерении ВВП.



Измерение объема внутреннего продукта и национального дохода

«Располагаемый доход не растет»; «Личное потребление увеличивается»; «Застой внутренних инвестиций»; «ВВП вырос на 4%». Все это — типичные заголовки в деловых и экономических изданиях, вроде *The Wall Street Journal*, изучение материалов которых позволяет подготовленным читателям получить ценную информацию о состоянии экономики. Эта глава поможет вам лучше понимать, что стоит за подобными заголовками и разобраться в сути статей, приведенных под этими заголовками. Если более конкретно, здесь объясняется, как экономисты измеряют общий объем продукции в стране. Кроме того, термины и концепции, с которыми вы познакомитесь в этой главе, станут необходимым фундаментом для макроэкономического анализа, описываемого в следующих главах.

Оценивание экономических показателей

При помощи *счетов национального дохода* экономисты измеряют общие показатели деятельности страны, т.е. в отношении экономики в целом делают то же самое, что бухгалтер частной фирмы делает для отдельной компании или домохозяйка для своей семьи.

Предприятие бизнеса регулярно измеряет свой поток доходов: обычно каждые три месяца или раз в год. Имея такую информацию, фирма может определять уровень своего экономического «здоровья». Если все идет хорошо и прибыль высокая, бухгалтерские данные можно использовать, чтобы объяснить успех. За счет чего удалось снизить издержки? Смогла ли фирма повысить объем продукции? Выросли ли цены на рынке? Если же положение дел плохое и прибыль низкая, фирма может отыскать причину, проанализировав отчеты за несколько учетных пе-

Таблица 6.1**Сравнение наборов разнородной продукции в денежном выражении**

Год	Годовой выпуск	Рыночная цена
1	3 дивана и 2 компьютера	3 по 500 долл. + 2 по 2000 долл. = 5500 долл.
2	2 дивана и 3 компьютера	2 по 500 долл. + 3 по 2000 долл. = 7000 долл.

риодов. Вся эта информация помогает менеджерам фирмы разрабатывать их стратегию на будущее.

Счета национального дохода делают примерно то же самое, только для экономики в целом. Учет национального дохода и продукции (*National Income and Product Accounts, NIPA*) в экономике США ведет Бюро экономического анализа (*Bureau of Economic Analysis, BEA*), агентство Министерства торговли. Эти учетные данные позволяют экономистам и политикам:

- оценивать состояние экономики, через регулярные промежутки времени сравнивая уровни производства;
- отслеживать долгосрочный курс экономики, чтобы понять, растет ли она, остается постоянной или снижается;
- формулировать политику, позволяющую обеспечивать эффективность экономики.

Валовой внутренний продукт

Основным показателем деятельности экономики является общий объем товаров и услуг за год, или *агрегированный объем продукции*. Его также называют **валовым внутренним продуктом** (ВВП, ниже в формулах обозначается как *GDP*): *общей рыночной стоимостью всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране в течение года*. ВВП включает в себя товары и услуги, произведенные внутри географических границ определенной страны как на основе собственных (внутренних), так и зарубежных производственных ресурсов. Таким образом, при определении ВВП США учитывается не только стоимость автомобилей *Ford*, произведенных в американской компании в штате Мичиган, но и стоимость автомобилей *Honda*, произведенных японской компанией в штате Огайо.

Денежное измерение

Если в экономике в первый год произведено три дивана и два компьютера, а во второй год — два дивана и три компьютера, то в каком случае объем выпуска больше? На этот вопрос мы не в состоянии ответить до тех пор, пока не определим цены на различные

продукты, считая эти цены показателями оценки обществом относительной стоимости сравниваемых продуктов.

Именно это и делает ВВП. Он представляет объем выпуска *в денежном измерении*. Без такого показателя сравнить относительные ценности огромного числа товаров и услуг, произведенных и предоставленных в разные годы, мы просто не сможем. По данным табл. 6.1, цена диванов составляет 500 долл., а цена компьютеров — 2000 долл. Следовательно, общий выпуск продукции во втором году составит 7000 долл., что больше выпуска в первом году, равного 5500 долл. Это, в свою очередь, означает, что общество готово заплатить на 1500 долл. больше за набор товаров второго года по сравнению с набором товаров первого года.

Исключение повторного счета

Для правильного расчета совокупного объема производства необходимо, чтобы все продукты и услуги, произведенные в данном году, были учтены не более одного раза. Большинство продуктов, прежде чем попадают на рынок, проходят через несколько производственных стадий. В результате отдельные части и компоненты большинства продуктов покупаются и продаются несколько раз. Поэтому, чтобы избежать многократного учета компонентов продуктов, которые продаются и перепродаются, при расчете ВВП учитывается только рыночная стоимость *конечных продуктов* и исключаются все сделки с *промежуточными продуктами*.

Промежуточные продукты — это товары и услуги, приобретаемые для дальнейшей переработки или для перепродажи. Под **конечным продуктом** понимаются товары и услуги, покупаемые для конечного пользования, а не для перепродажи, дальнейшей обработки или переработки.

В ВВП при расчете включается стоимость конечных товаров и не включается стоимость промежуточных товаров. Почему? Потому что стоимость конечных товаров уже включает в себя стоимость всех использованных при их производстве промежуточных товаров. Таким образом, учет стоимости промежуточных товаров означал бы **повторный счет**, из-за чего величина ВВП оказалась бы завышенной.

Таблица 6.2*Добавленная стоимость в пятиступенчатом производственном процессе*

(1) Стадии производства	(2) Выручка от продаж материалов или продукции, долл.	(3) Добавленная стоимость, долл.
	0	120 (120 – 0)
Фирма А, овцеводческая ферма	120	60 (180 – 120)
Фирма В, предприятие по переработке шерсти	180	40 (220 – 180)
Фирма С, производитель костюмов	220	50 (270 – 220)
Фирма D, оптовый продавец одежды	270	80 (350 – 270)
Фирма E, розничный продавец одежды	350	
Общая выручка от продаж	<u>1140</u>	
Добавленная стоимость (общий доход)		350

Чтобы лучше понять эту идею, предположим, что процесс производства шерстяного костюма, до того как он попадает в руки конечного потребителя, проходит пять стадий. Как показано в табл. 6.2, фирма А, овцеводческая ферма, поставляет шерсть стоимостью 120 долл. фирме В, предприятию по переработке шерсти. Полученные от фирмы В 120 долл. фирма А распределяет в виде заработной платы, рентных платежей, процентов и прибыли. Фирма В обрабатывает шерсть и продает ее фирме С, производителю костюмов, за 180 долл. Что фирма В делает с этими 180 долл.? Как мы уже отметили, 120 долл. идет фирме А, а оставшиеся 60 долл. используются фирмой В для выплаты заработной платы, рентных платежей, процентов и прибылей владельцам ресурсов, необходимых для переработки шерсти. Производитель продает костюм фирме D, оптовому продавцу одежды, который в свою очередь продает его фирме E, розничному продавцу одежды. В конце этой цепочки покупатель, являющийся конечным потребителем продукта, приобретает костюм за 350 долл.

Какую часть стоимости, создаваемой в процессе производства этого костюма, следует включать в ВВП? Ответ: только 350 долл., т.е. стоимость конечного продукта, в которой учтены все промежуточные сделки, предшествующие окончательной продаже товара. Если мы сложим стоимости всех промежуточных продуктов со стоимостью конечного продукта и включим всю полученную сумму 1140 долл. в ВВП, то существенно исказим истинное значение этого показателя. Стоимость, возникающая в ходе производства и продажи костюма, равна 350 долл., а не 1140 долл.

При определении учитываемой в ВВП суммы можно поступить и по-другому. Для избежания в расчете национального дохода повторного счета необходимо тщательно следить, чтобы в него включалась только *добавленная стоимость*, созданная каждой фирмой. *Добавленная стоимость* есть рыночная стоимость продукции, произведенной фирмой, за вычетом стоимости потребленных сырья и материалов, приобретенных ею у поставщиков. На каждой стадии разница между тем, что фирма заплатила за продукт, и тем, что она получает от его продажи, выплачивается в виде заработной платы, рентных платежей, процентов и прибылей. Поэтому, как видно из столбца (3) табл. 6.2, добавленная стоимость, созданная фирмой В, составляет 60 долл., т.е. разницу между 180 долл., стоимостью произведенной ею продукции, и 120 долл., которые она заплатила за продукцию фирмы А. Сложив добавленные стоимости, созданные всеми пятью фирмами, можно точно вычислить стоимость костюма. Точно так же, подсчитывая и суммируя добавленные стоимости, созданные всеми фирмами в экономике, можно определить величину ВВП, т.е. рыночную стоимость совокупного объема производства страны.

Исключение из ВВП непроизводственных сделок

Хотя большая часть сделок связана с производством конечных товаров и услуг, есть сделки, которые не имеют к ним никакого отношения. Поэтому из ВВП необходимо исключать множество непроизводственных сделок. *Непроизводственные сделки* бывают двух

основных типов: 1) чисто финансовые сделки; 2) торговля поддержанными товарами.

Финансовые сделки Чисто финансовые сделки, в свою очередь, подразделяются на три основных вида:

- **Государственные трансфертные платежи** В эту категорию входят выплаты по системе социального страхования, пособия безработным и пенсии ветеранам, которые государство напрямую предоставляет отдельным домохозяйствам. Поскольку получатели этих платежей ничего не дают взамен в *текущее производство*, включение таких платежей в ВВП привело бы к завышению этого показателя за данный год.
- **Частные трансфертные платежи** К платежам этого рода относятся, например, ежемесячная материальная помощь, получаемая студентами университетов от родителей, либо подарки, скажем, на Рождество. Эти действия никак не влияют на общий объем продукции в стране, а представляют собой лишь простую передачу средств от одного частного лица к другому, и поэтому при подсчете ВВП учитываться не должны.
- **Сделки с ценными бумагами** Сделки купли-продажи акций и облигаций – это фактически обмен листочками бумаги. Денежные средства, вовлеченные в эти операции, непосредственно не участвуют в текущем производстве продукции, и поэтому также не должны учитываться при подсчете ВВП. Конечно, услуги, предоставляемые фондовыми брокерами, в ВВП учитываются, так как это услуги, влияющие на текущий объем продукции.

Торговля поддержанными товарами Стоимость продаж поддержанных вещей из ВВП исключается, поскольку они не связаны с текущим производством. Предположим, вы продаете приятелю свой *Ford Mustang* выпуска 1965 г. Эта сделка не должна учитываться при расчете ВВП за этот год, так как текущее производство в ней никак не отражено. Похожая ситуация возникает и тогда, когда вы приобрели новый автомобиль *Ford Mustang*, а спустя неделю перепродали его соседу. Она должна рассматриваться точно так же. (Ключевой вопрос 3.)

Две стороны ВВП: расходная и доходная

Дальше нужно разобраться, каким образом измеряются рыночная стоимость всего объема выпущенной продукции или, если это необходимо знать, единицы этого объема. Возвращаясь к данным табл. 6.2, мы должны понять, как можно измерить рыночную стоимость костюма?

Первый способ – определить, сколько покупатель, т.е. конечный потребитель, платит за костюм. Кроме того, мы можем сложить всю заработную плату, рентные платежи, проценты и прибыль, создан-

ные в процессе его производства. Этот второй подход представляет собой технику расчета добавленной стоимости, которая продемонстрирована в табл. 6.2.

Обе эти методики расчета – по конечному продукту и по добавленной стоимости – представляют собой два разных взгляда на одну и ту же проблему. То, что затрачено на приобретение продукта, получается в виде дохода теми, кто участвовал в его производстве. Если на приобретение костюма затрачено 350 долл., то эти 350 долл. составляют общий доход, извлеченный из его производства.

Так обстоит дело и с общим объемом производства во всей экономике. Здесь также существуют два различных подхода к измерению ВВП. Мы можем рассматривать ВВП как сумму расходов, необходимых для того, чтобы выкупить на рынке весь объем произведенной продукции. Это метод определения ВВП на основе *объема продукции, или затратный*. Другой подход предполагает анализ ВВП с точки зрения дохода, полученного или созданного в процессе его производства. Это *распределительный, или доходный, метод определения ВВП*.

Как видно из рис. 6.1, ВВП можно определить либо путем суммирования расходов на покупку всего объема произведенной в данном году продукции, либо посредством сложения доходов, полученных в результате производства всего объема продукции данного года. Убытки (расходование денег) и продажи (получение дохода) – это два аспекта одной и той же транзакции. С точки зрения анализа ВВП как расходов все конечные товары, выпущенные экономикой, покупаются либо тремя внутренними секторами (домохозяйствами, видами бизнеса или органами власти), либо иностранными покупателями. На доходной стороне (после того как сделаны определенные статистические корректировки) учитываются совокупные поступления, получаемые за счет продаж общего объема продукции и распределяемые среди поставщиков ресурсов в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли.

Затратный метод

Для определения величины ВВП исходя из затрат, мы суммируем все виды расходов на готовые, или конечные, продукты и услуги. Разумеется, в системе национальных счетов экономисты пользуются более подробной классификацией расходов по сравнению с той, что представлена в левой части рис. 6.1.

Личные потребительские расходы (С)

То, что мы назвали «потребительскими расходами домохозяйств», в системе счетов национального дохода определяется как **личные потребительские расходы**.

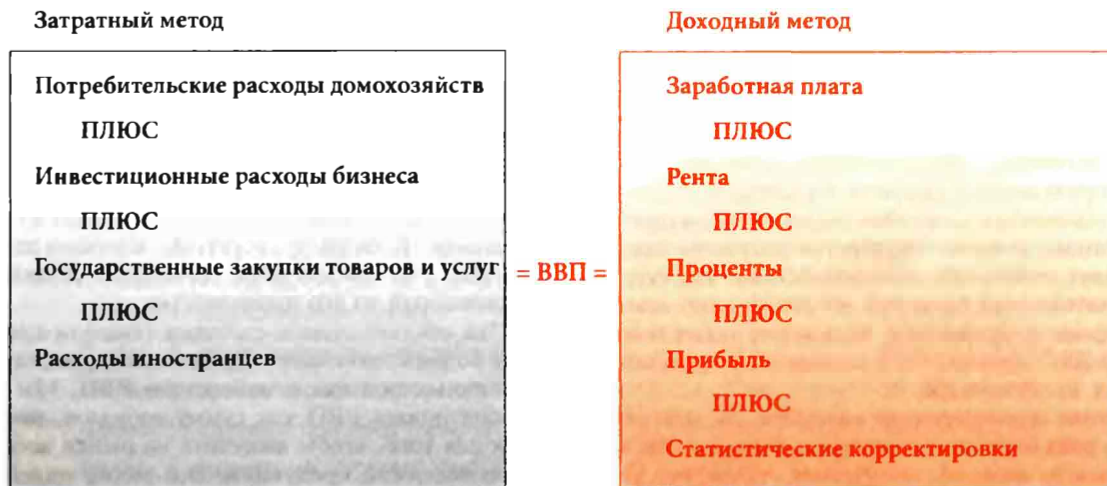


Рис. 6.1

Затратный и доходный методы определения ВВП. Существуют два основных подхода к измерению ВВП. Мы можем определить стоимость продукции, суммируя все затраты на нее. Или же, с некоторыми модификациями, мы можем определить ВВП, суммируя составляющие дохода, созданного в процессе производства этой продукции.

Этот термин охватывает расходы домохозяйств на *потребительские товары длительного пользования* (автомобили, холодильники, видеомагнитофоны и т.п.), *потребительские товары кратковременного пользования* (хлеб, молоко, витамины, карандаши, зубная паста и пр.), а также *потребительские расходы на услуги* (юристов, врачей, механиков, парикмахеров). Обозначим все расходы этой части ВВП символом C .

Валовые частные внутренние инвестиции (I_g)

Валовые частные внутренние инвестиции в системе счетов национального дохода включают:

- все конечные покупки предприятиями бизнеса машин, оборудования, инструментов;
- все строительство;
- изменение величины запасов.

Обратите внимание — этот список, за исключением первого пункта, означает большее число элементов, подпадающих под категорию «инвестиции», чем мы до этого считали. Ко второму пункту относится строительство жилья, а также новых фабрик, складов или магазинов. Почему жилье относится к инвестициям, а не к потреблению? Дело в том, что жилые постройки являются инвестиционными товарами, которые, как и фабрики, и магазины, являются активами, которые при сдаче в аренду или лизинг могут приносить доход. Поэтому все типы жилья, которыми владеют собственники и которые могут

сдаваться в аренду или лизинг и приносить доход, считаются инвестиционными товарами. По этим причинам все жилищное строительство рассматривается как инвестиции. И наконец, изменение величины запасов входит в разряд инвестиций потому, что увеличение запасов является, по сути, «непотребленным продуктом». А как мы знаем из анализа производственных возможностей, это и есть инвестиции.

Снижение или увеличение величины запасов
 Давайте более подробно рассмотрим изменения в запасах. Запасы с течением времени могут либо возрастать, либо снижаться. Предположим, за период с 31 декабря 2004 г. по 31 декабря 2005 г. они выросли на 10 млрд долл. Это означает, что экономика произвела продукции на 10 млрд долл. больше, чем было приобретено в 2005 г. Нам необходимо учесть всю продукцию, выпущенную за 2005 г., как часть ВВП за данный год, хотя часть ее осталась на конец этого года нераспроданной. Это можно сделать, если учесть повышение запасов на 10 млрд долл. как инвестиций за 2005 г. Вот почему расходы за 2005 г. правильно измеряют объем продукции, произведенной за этот год.

Теперь предположим, запасы за 2005 г., наоборот, снизились на 10 млрд долл. Эта «утечка» из запасов означает, что экономика в 2005 г. продала продукции на 10 млрд долл. больше, чем она произвела за данный год. Это удалось сделать, продав товары, произведенные в предыдущие годы, т.е. товары, которые были учтены в ВВП за те годы. Если корректировки

здесь не делать, то расходы в 2005 г. покажут завышение ВВП за 2005 г. Поэтому в 2005 г. мы считаем, что снижение запасов на 10 млрд долл. — это «отрицательные инвестиции», и вычитаем их из общих инвестиций за данный год. Благодаря этому расходы за 2005 г. будут правильно измерять общий объем продукции, выпущенной в 2005 г.

Неинвестиционные сделки Теперь мы знаем, что понимаются под инвестициями. Однако не менее важно определить, что ими не является. К инвестициям *не* относится передача из рук в руки ценных бумаг (акций, облигаций) или повторная продажа физических активов (домов, ювелирных украшений, лодок). Подобные сделки означают просто передачу прав собственности на уже существующие активы. Инвестиции — это строительство либо создание *новых* капитальных активов, т.е. активов, создающих новые рабочие места и приносящих доход. При простом обмене уже существующими капитальными активами (или их продаже) этого не происходит.

Валовые и чистые инвестиции Как мы уже видели, категория «валовых частных внутренних инвестиций» включает: 1) приобретение машин, оборудования и инструментов для конечного пользования; 2) все строительство; 3) изменение величины запасов. Включение в этот термин слов «частные» и «внутренние» означает, что в данном случае речь идет о расходах частных компаний, в отличие от правительственных (государственных) органов, и что инвестиции осуществляются внутри страны, а не за ее пределами.

Термин «валовые» здесь означает, что мы говорим обо всех инвестиционных товарах, предназначенных для замещения машин, оборудования и сооружений, которые потреблены в ходе производства в текущем году (изношены или устарели), а также о любом чистом приросте капитала в экономике. Таким образом, валовые инвестиции включают как возмещение, так и прирост капитала.

И наоборот, **чистые частные внутренние инвестиции** означают *только* прирост капитала в течение текущего года. Объем капитала страны, потребленного или выбывшего в процессе производства в текущем году, называется *амортизацией*. Из этого следует, что

$$\begin{aligned} \text{Чистые инвестиции} &= \\ &= \text{Валовые инвестиции} - \text{Амортизация.} \end{aligned}$$

Как правило, за обычный год валовые инвестиции превышают амортизацию. Когда чистые инвестиции являются положительными, запас капитала в стране, как показано на рис. 6.2, растет. Такой рост капитала смещает кривую производственных возможностей США вверх от оси координат, благодаря чему производственная мощность страны возрастает.

Однако валовые инвестиции не всегда выше амортизации. Когда валовые инвестиции и амортизация *равны друг другу*, чистые инвестиции являются нулевыми, и поэтому никакого изменения запаса капитала не происходит. Когда же валовые инвестиции ниже амортизации, чистая инвестиция становится отрицательной. В этом случае в экономике происходит изъятие капиталовложений — *деинвестирование*, т.е. используется больше капитала, чем создается, и поэтому запас капитала страны уменьшается. Именно это произошло в 1930-е гг. во времена Великой депрессии.

Для обозначения внутренних инвестиционных расходов мы будем пользоваться символом I , добавляя к нему индекс g при упоминании валовых инвестиций и индекс n при упоминании чистых инвестиций. Так, для определения объема ВВП используется переменная I_g .

Государственные закупки (G)

Третья категория расходов, учитываемая в системе счетов национального дохода, — **государственные закупки** (в официальных документах она называется

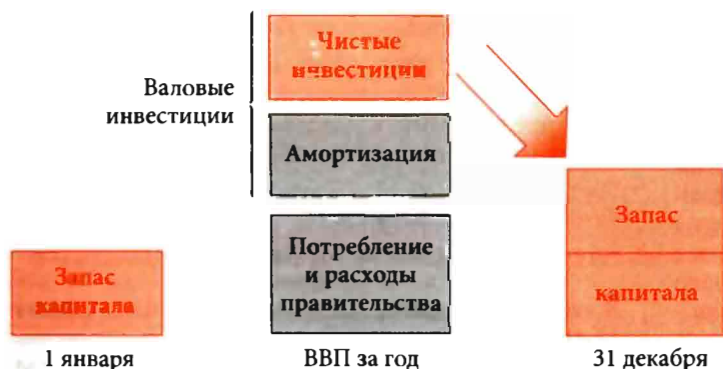


Рис. 6.2

Валовые инвестиции, амортизация, чистые инвестиции и запас капитала. Когда валовые инвестиции превышают амортизацию, в экономике запас частного капитала при прочих равных условиях возрастает, и производственная мощность страны увеличивается.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Запасы, потоки и вопросы

Чтобы лучше разобраться с понятиями запаса капиталов, инвестициями и амортизациями, можно воспользоваться аналогом – резервуаром с водой. Представьте резервуар, в который вода втекает из реки и из которого она, после того как пройдет через турбины, вытекает из отверстия. Объем воды в резервуаре в любой конкретный момент времени является «запасом». И наоборот, вода, поступающая из реки и выливающаяся через отверстие, – это разновидности «потоков».

Объем или запас воды в резервуаре повышается, если втекающий поток воды за неделю превосходит вытекающий за то же время. И наоборот, этот запас снижается, если втекающий поток меньше вытекающего. И наконец, если оба потока равны друг другу, объем воды в резервуаре остается постоянным.

Теперь применим эту аналогию к запасу капитала, валовым инвестициям и амортизации. Запас капитала – это общий капитал, имеющийся в любой момент времени, его аналогом можно считать уровень воды в резервуаре. Изменение запаса этого капитала через какое-то время, например через один год, зависит от величины валовых инвестиций и амортизации. Валовые инвестиции (аналог вливающейся воды в резервуар) – это прирост капитальных товаров, и поэтому добавление к запасу капитала, в то время как амортизация (аналог воды, вытекающей из резервуара) – это использование капитала и тем самым снижение запаса капитала. Запас капитала возрастает, когда валовые инвестиции превосходят амортизацию, снижается, если валовые инвестиции меньше амортизации, и остается прежним, когда валовые инвестиции и амортизация равны друг другу.

Можно показать это и другим способом. Запас капитала возрастает, когда чистые инвестиции (валовые инвестиции минус амортизация) являются положительными. Когда чистые инвестиции отрицательны, запас капитала снижается, а когда чистые инвестиции нулевые, запас капитала остается постоянным.

«государственные расходы на потребительские товары и валовые инвестиции»). Сюда входят: 1) расходы на товары и услуги, которые органы власти потребляют при создании общественных благ; 2) расходы на *социальный капитал*, например школы и шоссейные дороги, служащий обществу в течение длительного времени. Расходы органов власти (федеральных, региональных и местных) включают все траты на приобретение конечного продукта фирм и на все прямые закупки ресурсов, в том числе труд. Однако в эту категорию *не входят* все государственные трансфертные платежи, поскольку подобные расходы не связаны с текущим производством, а, как мы уже ра-

зобрали, представляют собой лишь перераспределение – передачу уже имеющихся государственных доходов отдельным домохозяйствам. Для обозначения государственных закупок экономисты, занимающиеся подсчетом ВВП, пользуются символом G .

Чистый экспорт (X_n)

Заметную долю в общие показатели национального дохода вносят сделки международной торговли. Мы знаем, что ВВП учитывает все расходы на товары и услуги, производимые в Соединенных Штатах, в том числе расходы людей из других стран на продукцию США. Поэтому когда при определении ВВП используется расходный подход, мы должны учесть и стоимость экспорта.

В то же время мы знаем, что американцы тратят большие суммы денег на импорт, т.е. товары и услуги, произведенные и предоставляемые за рубежом. Эти расходы показываются в ВВП (GDP) других стран. Поэтому мы должны вычесть значения импорта из расходов США, чтобы не допустить завышения общего объема продукции Соединенных Штатов.

Вместо того чтобы добавлять экспорт, а затем вычитать импорт, при подсчете национального дохода экономисты используют показатель «экспорт минус импорт», или **чистый экспорт**. Мы будем обозначать экспорт X , импорт – M , а чистый экспорт – X_n .

$$\begin{aligned} \text{Чистый экспорт } (X_n) &= \\ &= \text{Экспорт } (X) - \text{Импорт } (M). \end{aligned}$$

В табл. 6.3 показано, что за 2002 г. американцы израсходовали на 727 млрд долл. на импорт больше, чем иностранцы на экспорт из США. Поэтому чистый экспорт за 2005 г. составил *минус* 727 млрд долл.

Если сложить все вместе: $GDP = C + I_g + G + X_n$

Учитываемые в совокупности, эти четыре категории расходов дают показатель рыночной стоимости общей продукции за данный год – ВВП. За 2005 г. для Соединенных Штатов (табл. 6.3):

$$\begin{aligned} GDP &= 8746 \text{ млрд долл.} + 2105 \text{ млрд} + 2363 \text{ млрд} - \\ &- 727 \text{ млрд долл.} = 12\,487 \text{ млрд долл.} \end{aligned}$$

Показатели ВВП нескольких стран приведены во вставке «Международный ракурс 6.1». Значения ВВП представлены в долларах США и рассчитаны на основе международных обменных курсов валют.

Метод расчета ВВП по доходам

В табл. 6.3 показано, что расходы за 2005 г., равные 12 487 млрд долл., распределяются как доход по лицам и организациям, участвующим в производстве

продукции. Как все было бы просто, если бы мы могли сказать, что все расходы на годовой выпуск продукции в экономике поступают в распоряжение людей в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли. Однако, чтобы сбалансировать расходную и доходную часть отчета, нам необходимо сделать несколько корректировок. Сначала мы посмотрим на составляющие, из которых состоит *национальный доход*, показанный в правой части таблицы. После этого перейдем к самим корректировкам.

Оплата труда работников

На сегодняшний день крупнейшей категорией национального дохода являются заработная плата и жалование (7125 млрд долл.), которые выплачиваются предпринимательским сектором и государством за труд. В нее также входит множество дополнений к заработной плате и жалованию, в частности: платежи нанимателей в систему социального страхования, разнообразные частные пенсионные фонды, фонды медицинского и социального обеспечения.

Рентные платежи

Рента представляет собой доход домохозяйств и фирм, предлагающих материальные ресурсы. Примером могут служить ежемесячные платежи арендаторов землевладельцам и ежегодные лизинговые платежи корпораций за использование офисных по-

Таблица 6.3

Бухгалтерский отчет о состоянии экономики США за 2005 г., млрд долл.

Доходы: затратный метод определения		Распределение: доходный метод определения*	
Личные потребительские расходы (<i>C</i>)	8746	Оплата труда работников	7125
Валовые частные внутренние инвестиции (<i>I_g</i>)	2105	Рента	73
Государственные закупки (<i>G</i>)	2363	Проценты	498
Чистый экспорт (<i>X_n</i>)	-727	Доход собственников	939
		Корпоративная прибыль	1352
		Налоги на производство и импорт	917
		Национальный доход**	<u>10 904</u>
		Чистый доход, созданный иностранными факторами производства	-34
		Статистическое расхождение	43
		Потребление основного капитала	<u>1574</u>
Валовой внутренний продукт	<u>12 487</u>	Валовой внутренний продукт	<u>12 487</u>

* Некоторые из составляющих в этом столбце представляют объединенные родственные категории, которые в других, более подробных отчетах даны по отдельности.

** В 2003 г. в результате всестороннего пересмотра NIPA Бюро по экономическому анализу уточнило величину национального дохода и включило в нее доходы органов власти, получаемые в качестве налогов на производство и импорт. До этого данная составляющая не учитывалась.

Международный ракурс 6.1

Сравнение показателей ВВП отдельных стран, 2005 г. (трлн долл.)

Соединенные Штаты, Япония и Германия имеют самые высокие показатели ВВП в мире. Значения ВВП указаны в долларах по международным обменным курсам.



Источник: World Bank, www.worldbank.org

мещений. Цифра, используемая в национальных счетах, – *чистая* рента, т.е. валовой рентный доход минус амортизация арендуемой собственности.

Проценты

Проценты – это денежный доход, выплачиваемый частным бизнесом поставщикам денежного капитала. Сюда относятся процентные платежи, которые получают домохозяйства на свои срочные (сберегательные) депозиты, депозитные сертификаты или корпоративные облигации.

Доход от собственности

То, что мы до сих пор довольно широко и нечетко определяли емким термином «прибыль», в практике учета национального дохода делится на две категории: доход от собственности, под которым понимается чистый доход индивидуальных частных фирм, партнерств и других некорпоративных предпринимательских структур, и прибыль корпораций. Доход от собственности получают владельцы этой собственности.

Прибыль корпораций

Под корпоративной прибылью понимают средства, получаемые владельцами корпораций. Экономисты, занимающиеся национальными счетами, подразделяют эту прибыль на три составляющие:

- **Налоги на прибыль корпораций** Эти налоги взимаются с чистых доходов корпораций и идут правительству.
- **Дивиденды** Часть корпоративной прибыли выплачивается акционерам корпорации. Такие платежи поступают в распоряжение домохозяйств, которые, в конечном счете, и являются собственниками всех корпораций.
- **Нераспределенная прибыль корпораций** Это деньги, используемые для будущих инвестиций в новые предприятия и оборудование.

Налоги на производство и импорт

В категорию, которая называется **налоги на производство и импорт**, входят налоги на продажи, акцизы, налоги на собственность бизнеса, лицензионные платежи и пошлины. Почему экономисты, ведущие учет национального дохода, при определении величины национального дохода складывают все эти косвенные налоги на бизнес с заработной платой, рентой, процентами и прибылями (до 2003 г. они этого не делали!)? Ответ – «главным образом для удобства учета». Предположим, фирма производит продукт, который она продает за 1 долл. Производство и продажа этого продукта порождают заработную плату, ренту, процент и доход в виде прибыли в размере

1 долл. Однако, допустим, правительство вводит налог на продажи всех продуктов в розничной торговле, равный 5%. Розничный продавец добавляет налог, составляющий 0,05 долл., к цене продукта, и перекладывает это бремя на потребителей. Однако только 1 долл. из 1,05 долл. потребительских расходов становится заработной платой, рентой, процентом и доходом. Поэтому экономисты, ведущие учет национального дохода, добавляют 0,05 долл. к 1,00 долл., чтобы расходы, учитываемые в их бухгалтерском отчете, соответствовали полученным 1,05 долл. (доходам плюс налогу на производство и импорт). Они делают эту корректировку в масштабах экономики всей страны.

От национального дохода к ВВП

Сумма вознаграждения персоналу, ренты, процента, дохода собственников и корпоративной прибыли и налога на производство и импорт дает значение **национального дохода**, т.е. всего дохода, который поступает американцам за предоставленные ресурсы, независимо от того, где располагаются эти ресурсы – в своей стране или за ее границами. Однако обратите внимание, что цифра национального дохода, показанная в табл. 6.3 – 10 904 млрд долл., меньше ВВП, полученного расходным методом, представленным в левой части таблицы. Эту разницу можно скорректировать, если к национальному доходу добавить три составляющие.

Чистый доход, созданный иностранными факторами производства Прежде всего необходимо провести относительно небольшую корректировку, позволяющую перейти от «национального» дохода к «внутреннему». Национальный доход представляет собой *общий доход всех граждан страны, полученный как на ее территории, так и за ее пределами*. Но ВВП измеряет внутреннее производство, т.е. выпуск товаров на территории страны вне зависимости от национальности тех, кто предоставляет ресурсы для его производства. Двигаясь от национального дохода к ВВП, мы должны учесть те доходы, которые получают граждане США за рубежом от предоставления своих ресурсов (называемые факторными доходами), а также те доходы, которые получают иностранцы в США за использование своих ресурсов. Например, в 2005 г. ресурсы, принадлежащие иностранцам в США, «заработали» на 34 млрд долл. меньше, чем ресурсы граждан США в других странах. Эта разница называется *чистым доходом, созданным иностранными факторами производства*. Поскольку эти доходы заработаны американцами, они включены в национальный доход США. Однако эта часть не относится к внутреннему продукту, поскольку произведена за пределами США. Поэтому мы вычитаем чистый доход, созданный иностранными факторами производства, из национального дохода США, чтобы корректно рассчитывать доход и определять значе-

ние внутреннего продукта США (т.е. объема продукции, произведенной в границах этой страны).

Статистическое расхождение Экономисты, занимающиеся *NIPA*, прибавляют величину статистического расхождения к национальному доходу, чтобы сделать сумму, рассчитанную на основе доходов, равной сумме, рассчитанной на основе расходов. В 2005 г. это расхождение составило 43 млрд долл.

Потребление основного капитала И наконец, мы должны учесть, что срок полезного использования частного капитального оборудования (например, печей для приготовления хлебобулочных изделий или сборочных конвейеров на автомобильных заводах) не ограничивается тем годом, в который это оборудование было приобретено. Чтобы не допускать занижения доходов и прибыли в год его покупки и, наоборот, завышения доходов и прибыли в последующие годы, расходы на такой капитал следует распределить на весь срок его службы. Начисление доли общих расходов на каждый год службы определяется в виде оценки того, в какой мере оборудование использовалось в данный год. Этот процесс называется *амортизацией*. Амортизационные отчисления представляют собой бухгалтерскую запись в отчете о прибыли и доходах; в масштабах всей экономики они учитываются в виде налоговой скидки на амортизацию основного капитала за текущий год. Социальный капитал, например здания судов и мосты, также требует поправки в системе счетов национального дохода, учитывающей их амортизацию.

Гигантские ежегодные амортизационные отчисления частного и общественного секторов экономики называются **потреблением основного капитала** и представляют собой отчисления на возмещение инвестиционных товаров, «потребленных» в процессе производства ВВП данного года. Это часть годового ВВП, которая должна быть направлена на замещение части капитала, потребленного в ходе производства.

Деньги, выделяемые на потребление основного капитала (амортизационные отчисления), входят в издержки производства и поэтому включаются в валовую стоимость продукции. Однако эти деньги не доступны для решения других задач и, в отличие от иных составляющих себестоимости продукции, не увеличивают чей-либо доход. Поэтому в национальном доходе они не учитываются. Мы должны добавить эту часть к национальному доходу, чтобы сбалансировать расходы и доходы в экономике, как это показано в табл. 6.3.

В табл. 6.3 затратный и доходный методы вычисления ВВП представлены в обобщенном виде. В левой части отчета показано, что экономика произвела в 2005 г. и сколько средств было потрачено на это производство. В правой части показано, как эти расходы (с соответствующей корректировкой) были распределены в виде доходов.

Краткое повторение 6.1

- Валовой внутренний продукт (ВВП) — показатель совокупной рыночной стоимости всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в конкретном году.
- При использовании затратного метода ВВП вычисляется путем сложения всех расходов на производство конечных товаров и предоставление услуг: $GDP = C + I_g + G + X_n$.
- Когда величина чистых инвестиций имеет положительное значение, в экономике происходит рост запасов частного капитала: при нулевых чистых инвестициях этот запас остается постоянным, при отрицательных он снижается.
- При использовании доходного метода определения ВВП национальный доход вычисляется путем сложения всех доходов, полученных в виде заработной платы и жалованья, ренты, процентов, дохода от собственности и корпоративной прибыли. К этой сумме следует добавить расходы на потребление основного капитала (амортизацию) и статистическое расхождение, а также вычесть из нее чистый доход, созданный иностранными факторами производства.

Другие показатели счетов национального дохода

Существуют и другие показатели счетов национального дохода, предоставляющие полезную информацию о результатах деятельности экономики. Эти показатели можно получить, внося те или иные корректировки в величину ВВП.

Чистый внутренний продукт

ВВП как показатель совокупного объема производства имеет один недостаток: из него не исключена та часть произведенной продукции, которая необходима для замещения инвестиционных товаров, использованных в производстве данного года. Из-за этого мы не знаем, сколько новой продукции было потреблено и добавлено к общему объему капитала. Чтобы определить это, мы должны вычесть из ВВП капитал, который был потреблен в ходе производства объема продукции, учтенного в ВВП, и который необходимо возместить. Другими словами, нам необходимо вычесть потребление фиксированного капитала (амортизацию) из ВВП. После вычета мы получаем показатель, называемый **чистым внутренним продуктом**, или ЧВП (*NDP*):

$$\begin{aligned} \text{Чистый валовой продукт} &= \\ &= \text{Валовой внутренний продукт} - \\ &- \text{Потребление основного капитала} \\ &\quad (\text{амортизационные отчисления}). \end{aligned}$$

Для Соединенных Штатов за 2005 г. эти цифры таковы:

	Млрд долл.
Валовой национальный продукт	12 487
Потребление фиксированного капитала	-1574
Чистый внутренний продукт	10 913

Чистый внутренний продукт представляет собой ВВП с поправкой на амортизацию. Он измеряет общий годовой объем производства, который экономика в целом, включая домохозяйства, фирмы, государство и иностранцев, в состоянии потратить, не подрывая при этом производственных возможностей последующих лет.

Национальный доход

При исследовании некоторых проблем иногда полезно знать, какой доход получают поставщики ресурсов за предоставление бизнесу земли, труда, капитала, предпринимательской способности. Мы уже отмечали, что национальный доход (*NI*) США представляет собой весь доход, созданный в результате использования принадлежащих американцам ресурсов как внутри страны, так и за границей. В него также входит налог на производство и импорт. Чтобы из *NDP* получить *NI*, мы должны вычесть из *NDP* указанное выше статистическое расхождение и добавить к нему чистый доход, созданный иностранными факторами производства, поскольку последний – это доход, полученный американцами.

Для Соединенных Штатов за 2005 г. эти цифры таковы:

	Млрд долл.
Чистый внутренний продукт	10 913
Статистическое расхождение	-43
Чистый доход, созданный иностранными факторами производства	34
Национальный доход	10 904

Мы уже знаем, что национальный доход можно вычислить с помощью доходного метода, просто сложив доходы в виде оплаты труда работников, ренты, процентов, а также доходы от собственности и корпоративную прибыль.

Личный доход

Личный доход (*PI*) включает все полученные доходы, как заработанные, так и незаработанные. Он отличается от национального дохода (заработанного дохода), поскольку часть заработанного дохода, а именно

взносы на социальное страхование (налоги на заработную плату), налоги на прибыль корпораций и нераспределенную прибыль корпораций – домохозяйства фактически в свое распоряжение не получают. И наоборот, часть дохода, которую домохозяйства получают, а именно выплаты по программам социального обеспечения, пособия по безработице, благотворительные выплаты, субсидии на образование и пособия по нетрудоспособности ветеранам, выплаты из частных пенсионных фондов, ими не заработана. Эти трансфертные платежи следует добавить к предыдущим статьям, чтобы получить сумму личных доходов.

Переходя от национального дохода к личному доходу, мы должны вычесть из национального дохода три вида доходов, которые созданы, но не получены, а также прибавить доходы, полученные, но не созданные в ходе текущего производства.

Для Соединенных Штатов за 2005 г. эти цифры таковы:

	Млрд долл.
Национальный доход	10 904
Налоги на производство и импорт	-917
Взносы на социальное обеспечение	-871
Корпоративные подоходные налоги	-378
Нераспределенная корпоративная прибыль	-460
Трансфертные платежи	+1970
Личный доход	10 248

* С учетом статистических погрешностей.

Располагаемый доход

Располагаемый доход (*DI*) – это личный доход за вычетом индивидуальных налогов. К индивидуальным налогам относятся личный подоходный налог, налог на личное имущество и налог на наследство. Таким образом, располагаемый доход – это та часть дохода, которая осталась у домохозяйства после уплаты индивидуальных налогов. Домохозяйства могут по собственному усмотрению распределять свой располагаемый доход между потреблением (*C*) и сбережениями (*S*):

$$DI = C + S.$$

6.1 Measuring output and income

Для Соединенных Штатов за 2005 г. эти цифры таковы:

	Млрд долл.
Личный доход	10 248
Индивидуальные налоги	-1210
Располагаемый доход	9038

Таблица 6.4

Показатели валового внутреннего продукта, чистого внутреннего продукта, национального дохода, личного дохода и располагаемого дохода в США и их взаимозависимости в 2005 г.*

	Млрд долл.
Валовой внутренний продукт (<i>GDP</i>)	12 487
Потребление основного капитала	-1574
Чистый внутренний продукт (<i>NDP</i>)	10 913
Статистическое расхождение	-43
Чистый доход, созданный иностранными факторами производства	34
Национальный доход (<i>NI</i>)**	10 904
Налоги на производство и импорт	-917
Взносы на социальное обеспечение	-871
Корпоративные подоходные налоги	-378
Нераспределенная корпоративная прибыль	-460
Трансфертные платежи	+1970
Личный доход (<i>PI</i>)	10 248
Индивидуальные налоги	-1210
Располагаемый доход (<i>DI</i>)	9038

* Некоторые из составляющих в этом столбце представляют собой объединенные родственные категории, которые в других, более подробных отчетах даны по отдельности.

** В 2003 г. в результате всестороннего пересмотра *NIPA* Бюро по экономическому анализу уточнило величину национального дохода и включило в него доходы органов власти, получаемые в качестве налогов на производство и импорт. До этого данная составляющая не учитывалась.

Показатели валового внутреннего продукта, чистого внутреннего продукта, национального дохода, личного дохода и располагаемого дохода и их взаимозависимости в обобщенном виде представлены в табл. 6.4. (Ключевой вопрос 8.)

Еще раз о кругообороте

На рис. 6.3 показана более сложная диаграмма кругооборота, где приведены четыре основных сектора экономики и потоки расходов и доходов, определяющие размер валового внутреннего продукта, чистого внутреннего продукта, национального дохода и личного дохода. Широкие стрелки, которые упираются в прямоугольник, представляющий ВВП, расположенный в верхней левой части схемы, отражают потоки расходов, которые в совокупности ($C + I_g + G + X_n$) дают валовой внутренний продукт. Справа от прямоугольника ВВП показана структура распределения ВВП со всеми добавлениями и изъятиями, необходимыми для того, чтобы определить *GDP*, *NDP*, *NI*, *PI* и *DI*.

На этой диаграмме показаны корректировки, необходимые для того, чтобы вычислить каждый из

основных показателей счетов национального дохода. Например, чистый внутренний продукт меньше ВВП, так как учитывает потребление фиксированного капитала, что графически показано стрелкой, выходящей из ВВП. К тому же располагаемый доход меньше личного дохода, так как из личного дохода надо заплатить индивидуальные налоги (органам власти).

Обратите внимание, что тремя внутренними секторами экономики являются домашние хозяйства, органы власти и виды бизнеса. Сектор домохозяйств имеет входящий поток располагаемого дохода и выходящие потоки расходов на потребление и сбережение. У органов власти входящим потоком поступлений являются различные налоги, а выходящим потоком — расходы в виде закупок и трансфертов. Сектор бизнеса получает входящие потоки от трех основных источников финансирования для инвестиций в бизнес и имеет выходящий поток в виде расходов на инвестирование.

И наконец, заметьте, какой вклад в потоки, изображенные на схеме кругооборота, вносит иностранный сектор (другие страны). Расходы иностранцев на американский экспорт добавляются к ВВП Соединенных Штатов, но американские потребительские, государственные и инвестиционные расходы используются не только на покупку продуктов внутреннего производства, но и на приобретение импортных товаров и услуг. Поток, исходящий от иностранных рынков, показывает, что эта проблема легко решается путем определения *чистого* экспорта (экспорт США минус импорт США). Его величина может иметь как положительное, так и отрицательное значение.

Как видно из рис. 6.3, потоки расходов и доходов в совокупности образуют непрерывный, возобновляющийся процесс. В нем причины и следствия постоянно сменяют друг друга: расходы порождают доходы, последние, в свою очередь, служат источником новых расходов, которые вновь поступают в распоряжение владельцев ресурсов в качестве доходов.

Краткое повторение 6.2

- Чистый внутренний продукт (*NDP*) — рыночная стоимость годового объема производства за вычетом величины потребления основного капитала (амортизации).
- Национальный доход (*NI*) — весь доход, полученный от использования ресурсов, принадлежащих американцам как в самой стране, так и за рубежом. Начиная с 2003 г. *NI* включает налоги на производство и импорт.
- Личный доход (*PI*) — доход, полученный домохозяйствами; он может быть заработанным и незаработанным.
- Располагаемый доход (*DI*) — доход, остающийся в распоряжении домохозяйства после уплаты индивидуальных налогов.

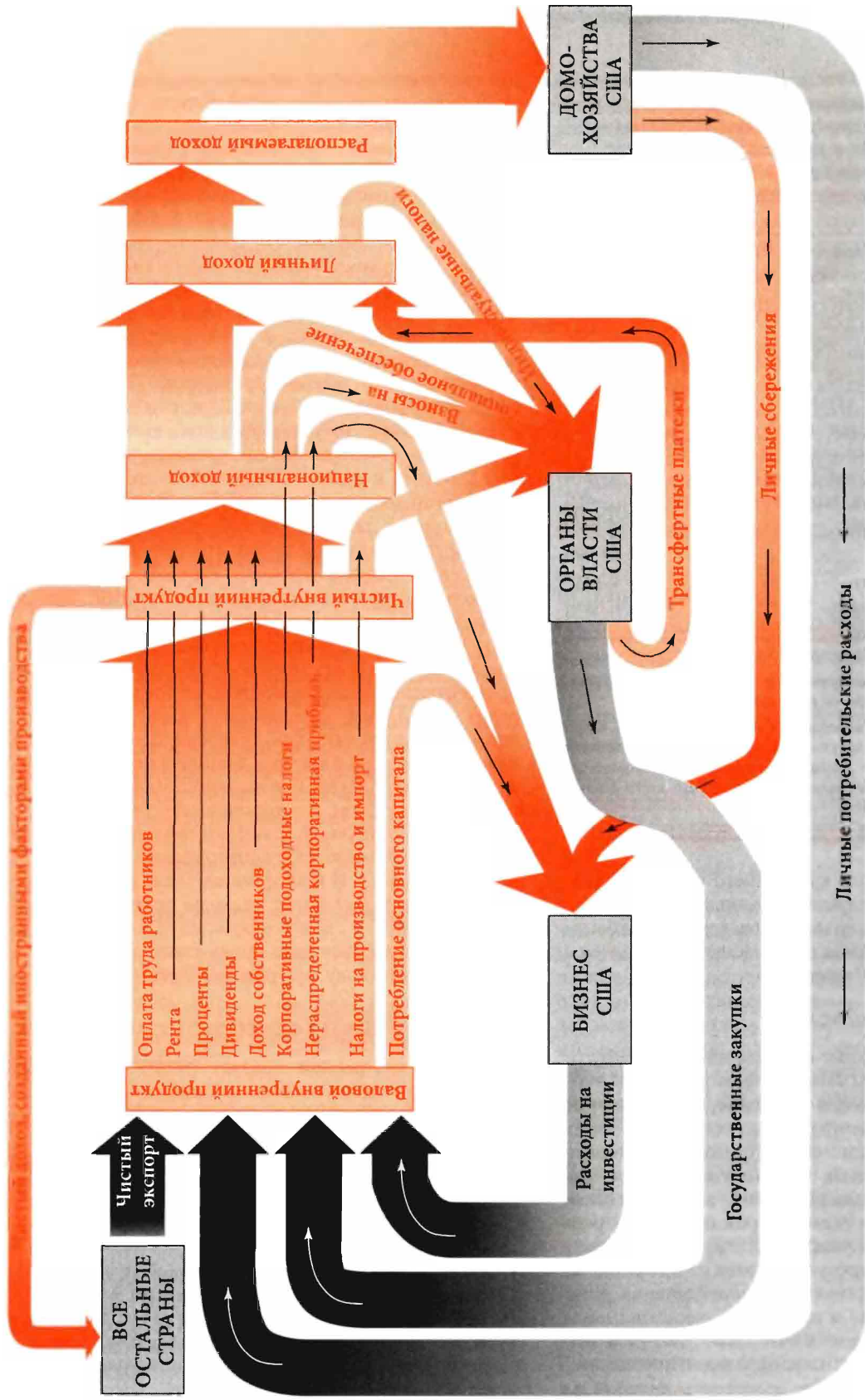


Рис. 6.3

Внутренний продукт в США и потоки расходов и доходов. На этой диаграмме показана более подробная модель кругооборота денежных потоков, связывающая друг с другом расходную и распределительную стороны ВВП. Потоки расходов показаны черным цветом, распределение или потоки доходов — оранжевым. При анализе диаграммы следует изучить направленность потоков расходов и доходов с точки зрения пяти основных параметров национальных счетов.

Номинальный и реальный ВВП

Напомним, что ВВП означает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в течение года. Чтобы агрегировать эти неоднородные товары в некоторый значимый показатель, в качестве общего измерителя используют денежные значения. Однако этот подход порождает одну проблему: как сравнивать рыночные значения ВВП разных лет, так как стоимость самих денег может меняться либо в результате инфляции, либо дефляции. А мы, повторим, для измерения ВВП пользуемся денежными значениями, умножая объем продукции на рыночные цены.

Изменение ВВП будет одинаковым, независимо от того, вызвано ли оно ростом объема выпуска на 5% при неизменном уровне цен или ростом цен на 5% при прежнем объеме выпуска. Но прямое влияние на уровень жизни домашних хозяйств оказывают не цены на этикетках товаров в магазинах, а *объем* произведенной и распределенной среди конечных потребителей продукции, так как именно это влияет на стандарты жизни домохозяйств. Это можно показать на очень простом примере: гамбургер, купленный в 2000 г. за 2 долл., принесет столько же удовлетворения от его потребления, как и гамбургер, который был куплен в 1970 г. за 50 центов.

Чтобы справиться с подобными трудностями, следует *дефлировать* ВВП, когда цены растут, и *инфлировать* его, когда цены снижаются. Такие корректировки позволяют сравнивать ВВП разных лет так, словно общий уровень цен и стоимость доллара остались неизменными по сравнению с базисным периодом (или годом). Значение ВВП, отражающее господствующий уровень цен в период производства товаров, называется нескорректированным (на изменение уровня цен) ВВП, или **номинальным ВВП**. В отличие от этого значение ВВП, которое было де-

флировано или инфлировано для учета изменений в уровне цен, называется скорректированным, или **реальным ВВП**.

Процесс корректировки в экономике с одним товаром

Существует два способа корректировки номинального ВВП, позволяющих учесть изменения в уровне цен. Чтобы проще разобраться в их сущности, предположим, что в экономике выпускается только один товар — пицца. Объемы ее производства за годы 1, 2, 3 приведены в табл. 6.5. Также предположим, что данные о доходах мы получили непосредственно из финансовых отчетов фирм — производителей пищи, пользуясь которыми можно измерить номинальный ВВП в разные годы. Решив эту задачу, мы получаем значения номинального дохода за каждый год, показанные в столбце (4) табл. 6.5. При таком подходе мы не можем непосредственно определить, насколько рост номинального ВВП связан с ростом цен и насколько — с ростом или снижением номинального ВВП, получаемого на выходе.

Индекс цен ВВП Как же определить реальный ВВП в нашей экономике, в которой выпускается всего один-единственный товар — пицца? Первый метод — собрать данные о том, как изменялись цены в разные годы (столбец 2), а затем использовать их, чтобы получить общий индекс цен за рассматриваемый период времени. После этого мы можем при менять этот индекс к каждому году, чтобы с его помощью пересчитывать номинальный ВВП за конкретный год в реальный.

Индекс цен показывает отношение среднего уровня цен определенного набора товаров и услуг (называемого рыночной корзиной) в один период времени к среднему уровню цен той же или очень близкой к ней рыночной корзины в период времени, принимаемый за точку отсчета. Данный уровень отсчета,

Таблица 6.5
Вычисление реального ВВП

Год	(1) Число произведенных единиц пищи	(2) Цена единицы пиццы, долл.	(3) Ценовой индекс (год 1 = 100)	(4) Нескорректированный, или номинальный ВВП, долл. (1) × (2)	(5) Скорректированный, или реальный ВВП, долл.
1	5	10	100	50	50
2	7	20	200	140	70
3	8	25	250	200	80
4	10	30	—	—	—
5	11	28	—	—	—

или, как теперь все чаще его называют, бенчмаркинг-говым уровнем, является базисным периодом или базисным годом. Формализуем сказанное:

$$\text{Индекс цен за конкретный период} = \frac{\text{Цена рыночной корзины за данный год}}{\text{Цена той же самой рыночной корзины за базовый год}} \times 100. \quad (1)$$

Чтобы получить индекс цен, соотношение цен текущего и базисного годов умножается на 100. Например, соотношение цен 2/1 (= 2) означает индекс цен 200; соотношение цен 1/3 (= 0,33) – индекс 33.

В нашем упрощенном примере рыночная корзина состоит из единственного товара – пиццы. Из столбца (2) табл. 6.5 видно, что цена пиццы в первый год составляла 10 долл., во второй – 20 долл., в третий – 25 долл. и т.д. Приняв первый год за базисный, мы можем сопоставить цены нашей рыночной корзины, скажем, во втором и третьем году, с ценой данной рыночной корзины в первом году:

$$\text{Индекс цен во втором году} = \frac{20 \text{ долл.}}{10 \text{ долл.}} \times 100 = 200.$$

$$\text{Индекс цен в третьем году} = \frac{25 \text{ долл.}}{10 \text{ долл.}} \times 100 = 250.$$

Очевидно, индекс цен первого года равен 100, так как данный период и базисный период полностью совпадают.

Полученные значения индексов позволяют утверждать, что цена пиццы за второй год увеличилась на 100% $\{[(200 - 100)/100] \times 100\}$, а за второй и третий годы – на 150% $\{[(250 - 100)/100] \times 100\}$.

Деление номинального ВВП на ценовой индекс Теперь мы сможем использовать значения индекса из столбца (3) для дефлирования значений номинального ВВП из столбца (4). Наиболее простой метод, при помощи которого это можно сделать, – разделить номинальное значение ВВП на значение индекса, представленного в десятичной форме (в сотых долях). В результате получим значение реального ВВП:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен (в сотых долях)}}. \quad (2)$$

В столбце (5) показаны результаты расчета. Значения реального ВВП отражают стоимость общего выпуска в первый, второй и третий годы, если бы цена пиццы на протяжении всех трех лет оставалась постоянной – 10 долл. за штуку. Если выразить эту

идею более кратко, реальный ВВП показывает рыночную стоимость товаров и услуг, произведенных в каждом году, выраженную в долларах, имеющих такую же покупательную способность, как и в базисном году. **6.2 Real GDP and price indexes**

Для проверки того, насколько вы освоили процедуру дефлирования, используя формулу (2), заполните табл. 6.5 для четвертого и пятого годов. Затем повторите процедуру дефлирования, приняв третий год за базисный. Вы обнаружите, что в этом случае придется инфлировать некоторые значения номинального ВВП, используя те же процедуры, которыми мы пользовались в наших прошлых примерах. **6.1 GDP price index**

Альтернативный метод

Другой способ определения реального ВВП – собрать отдельные данные по объемам физического производства (столбец 1 табл. 6.5) и ценам (столбец 2). Если сначала определить физический объем выпуска за каждый год (столбец 2), можно рассчитать стоимость продаж этого выпуска при условии, что *цена базисного года сохранилась (10 долл.)*. Например, во втором году общая стоимость семи штук пиццы составила бы 70 долл. (7 штук по 10 долл.). Как свидетельствуют данные столбца (5), объем продаж в 70 долл. и является значением реального ВВП второго года. Точно так же можно найти реальный ВВП в третьем году, равный 80 долл., для чего надо умножить 8 ед. выпуска этого года на цену базисного года (10 долл.).

Когда значение реального ВВП находится подобным образом, индекс цен за анализируемый год можно определить простым делением номинального ВВП за этот год на реальный:

$$\text{Индекс цен (в сотых долях)} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}. \quad (3)$$

Пример: во втором году индекс цен составляет 200, или, в десятичной форме, 2,00, что равняется значению номинального ВВП – 140 долл., деленному на значение реального ВВП – 70 долл. Обратите внимание, что уравнение (3) получено путем преобразования уравнения (2). Таблица 6.6 обобщает два метода, которыми мы пользовались для определения реального ВВП в нашей воображаемой одноотварной экономике. (Ключевой вопрос 11.)

Особенности реального мира и учетные данные

В реальной жизни, где существует множество товаров и услуг, методы, которыми пользуются экономисты, работающие в правительстве, при расчете

Таблица 6.6**Этапы расчета реального ВВП на основе номинального ВВП**

Метод 1
1. Найдите значение номинального ВВП в каждом году.
2. Рассчитайте индекс цен ВВП.
3. Разделите значение номинального ВВП для каждого года на значение индекса цен того же года (представленного в десятичной форме) и получите значение реального ВВП.
Метод 2
1. Разделите номинальный ВВП для каждого года на физический объем производства и цены.
2. Определите объем реального ВВП, умножив физический объем производства в данном году на цены базисного периода. (Индекс цен ВВП можно затем рассчитать, поделив номинальный ВВП на реальный.)

реального ВВП и уровня цен, конечно, гораздо более сложны, чем те, которыми мы воспользовались в нашей экономике с единственным товаром. Помимо прочего, экономисты, занятые такими экономическими подсчетами, вынуждены присваивать каждой группе товаров и услуг определенные весовые коэффициенты соразмерно их долям в общем объеме производства. Ежегодно с учетом типов расходов и в соответствии с изменениями расходов проводится уточнение этих весовых коэффициентов, а базисный год переносится вперед, ближе к текущему году. При этом расходы уточняются с помощью метода скользящей средней. Индекс цен ВВП, которым пользуются в Соединенных Штатах, называется *годовым ценным взвешенным индексом цен*. Уже из названия понятно, что этот индекс является сложным, и поэтому здесь мы не станем углубляться в изучение методики его расчета.

В табл. 6.7 показаны некоторые зависимости, отражающие реалии жизни и связывающие друг с другом номинальный ВВП, реальный ВВП и индекс цен ВВП. Здесь за точку отсчета для индекса цен взят 2000 г., в котором значение этого индекса принято за 100. В долгосрочной перспективе мы видим, что цены растут, т.е. значения реального ВВП (столбец 3) до 2000 г. превышают значения номинального ВВП за те же годы (столбец 2). Это превышение указывает, что вплоть до 2000 г. цены были ниже, чем в последующий период, и поэтому номинальные значения ВВП занижают реальный объем продукции в те годы в ценах 2000 г. и должны быть инфлированы, чтобы показать истинные зависимости, существовавшие в тот период.

И наоборот, рост цен после 2000 г. заставляет цифры номинального ВВП за эти годы завывать реальный объем продукции. Чтобы исключить этот эффект, экономисты сокращают, или дефлируют, эти значения и определяют, каким был бы размер ВВП в последующие годы, если бы цены 2000 г. не менялись. Прделав это упражнение, мы видим, что после базисного 2000 г. значения реального ВВП меньше значений номинального ВВП.

Инфлируя данные номинального ВВП до 2000 г. и дефлируя данные более поздних лет, экономисты, работающие в правительстве, получают значения реального ВВП за разные годы, которые можно сравнивать между собой. Благодаря этому разные значения реального ВВП (столбец 3) можно напрямую сравнивать друг с другом.

Зная номинальный и реальный ВВП, можно рассчитать индекс цен и, наоборот, зная номинальный ВВП и индекс цен, можно рассчитать реальный ВВП. Пример: в 2005 г. номинальный ВВП составил 12 487,1 млрд долл., а реальный ВВП – 11 134,8 млрд. Отсюда уровень цен в 2005 г. составил 112,1 (12 487,1 млрд долл. / 11 134,8 млрд долл. × 100), что приблизительно на 12,1% выше, чем в 2000 г. Если мы знаем только значение номинального ВВП и индекса, можно рассчитать реальный ВВП за 2005 г. и другим способом: делением значения номинального ВВП (12 487,1 млрд долл.) за 2005 г. на значение индекса цен, заданного в виде десятичной дроби (1,1214).

Чтобы проверить, насколько хорошо вы усвоили зависимость между номинальным, реальным ВВП и индексом цен: 1) определите для табл. 6.7 значения ценового индекса в 1980 г.; 2) определите реальный ВВП 1990 и 2003 гг. Для каждого этого примера мы намеренно оставили пропуски в табл. 6.7. (Ключевой вопрос 12.)

Таблица 6.7**Номинальный ВВП, реальный ВВП и индекс цен ВВП за ряд лет**

(1) Год	(2) Номинальный ВВП, млрд долл.	(3) Реальный ВВП, млрд долл.	(4) Индекс цен ВВП (2000 г. = 100)
1980	2789,5	5161,7	–
1985	4220,3	6053,7	69,7
1990	5803,1	–	81,6
2000	9817,0	9817,0	100,0
2003	10 971,2	–	106,3
2005	12 487,1	11 134,8	112,1

Источник: Bureau of Economic Analysis, www.bea.doc.gov.

Краткое повторение 6.3

- Номинальный ВВП – объем производства, выраженный в текущих ценах; реальный ВВП – объем производства, выраженный в постоянных ценах (ценах базисного года).
- Индекс цен ВВП позволяет сравнивать цену товаров и услуг, входящих в ВВП, в данном году с ценой той же рыночной корзины базисного года.
- Номинальный ВВП можно преобразовать в реальный, разделив значение номинального ВВП на индекс цен ВВП, выраженный в виде десятичной дроби.

Узкие места ВВП

ВВП является достаточно точным и чрезвычайно полезным инструментом измерения достижений национальной экономики. Однако у ВВП, как у показателя, свидетельствующего об общем объеме продукции и благосостоянии общества в целом (общей полезности), есть несколько недостатков.

Нерыночные виды деятельности

Существует ряд производственных операций, которые на рынке не предлагаются, например услуги домохозяйек или плотников, которые ремонтируют собственные жилые дома. Конечно, такие виды деятельности не находят отражения в финансовых отчетах и поэтому при расчетах ВВП во внимание не принимаются, поскольку там учитываются только рыночные стоимости продукции. Поэтому ВВП не в полной мере отражает общий объем продукции страны. Здесь есть одно исключение: потребление фермерами части собственной продукции при расчете национального дохода учитывается.

Свободное время

В США в течение XX в. рабочая неделя сократилась с 53 ч в начале века до 35 ч в конце. Кроме того, увеличилась продолжительность оплачиваемых отпусков и каникул, что также ведет к сокращению фактического рабочего времени, затрачиваемого в течение года. Этот возросший объем свободного времени, естественно, оказал благоприятное воздействие на общественное благосостояние. Вместе с тем система счетов национального дохода не в состоянии напрямую учитывать это обстоятельство, а потому недооценивает рост благосостояния общества. Точно так же не принимается во внимание так называемый «психологический доход» – то удовлетворение, которое многие люди получают от своей работы.

Повышение качества продукции

Так как ВВП количественный, а не качественный показатель, он не отражает реального повышения качества продуктов. Например, существует значительное качественное различие между сотовым телефоном за 200 долл., приобретенным сегодня, и сотовым телефоном, купленным всего несколько лет назад по той же цене. Современный телефон является цифровым, обладает гораздо большей памятью, намного более широкими возможностями экрана по сравнению с изображением и дополнительными функциями, которых не было в прошлом.

Улучшение качества, несомненно, как и увеличение количества товаров, влияет на экономическое благосостояние. Хотя Бюро экономического анализа корректирует ВВП с учетом качества отдельных видов продукции, совершенствование основной массы товаров и услуг в ВВП никак не отражается.

Теневая экономика

В экономике существует достаточно большой теневой сектор. Некоторые люди вовлечены в активную нелегальную деятельность, например азартные игры, мошенничества с займами и кредитами, проституцию, торговлю наркотиками, прикрытие продаж краденых товаров. По понятным причинам лица, получающие доход от подобной нелегальной деятельности, стремятся его скрыть.

Однако большинство представителей теневой экономики заняты вполне легальной деятельностью, но при этом не полностью декларируют свои доходы в Налоговом управлении США. Швейцарцы в отелях и официанты в ресторанах не сообщают в своих налоговых декларациях полную сумму чаевых, которые они получают. Бизнесмен может указать лишь часть своей выручки от продаж. Рабочий, не желая отказываться от пособия по безработице, может устроиться на работу, где он будет «внештатным» работником и получать заработную плату наличными, чтобы избежать появления своей фамилии в официальных документах. Каменщик согласится перестроить камин своего клиента, если тот в свою очередь «частным образом» отремонтирует его моторную лодку. Очевидно, ни одна из подобных сделок при определении ВВП не учитывается.

По некоторым оценкам, в США размер теневой экономики составляет около 8% официального ВВП. Это означает, например, что в 2005 г. ВВП США недосчитался примерно 1 трлн долл. Во вставке «Международный ракурс 6.2» отражены сравнительные масштабы теневой экономики в отдельных странах.

ВВП и окружающая среда

Производственной деятельности и увеличению ВВП сопутствует явление, широко обсуждаемое в сред-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Поставки данных для расчета ВВП

Бюро экономического анализа (ВЕА) – агентство Министерства торговли – составляет таблицы *NIPA*, где учитываются национальный доход и объем продукции. Откуда оно берет фактические данные?

Обсуждение счетов национального дохода часто оставляет впечатление, что группа экономистов собирает данные для расчета размера национального дохода и объема продукции из каких-то мистических источников. Давайте посмотрим, откуда на самом деле эти специалисты получают исходные данные.

Потребление ВЕА получает данные по компоненту потребления для расчета ВВП из следующих основных источников:

- Обзор розничной торговли, проводимый Бюро переписей, которое, в свою очередь, получает информацию о доходах от продаж из выборки, насчитывающей 22 тыс. фирм.
- Обзор производителей, составляемый Бюро переписей, где собирается информация об отправке потребительских товаров из 50 тыс. мест.
- Обзор услуг, проводимый Бюро переписей, где собираются данные о продажах, поступающие от 30 тыс. видов бизнеса, связанных с услугами.
- Отраслевые источники продаж. Например, данные о продажах автомобилей и самолетов собираются непосредственно от производителей автомобилей и самолетов.

Инвестиции Источники данных по инвестиционному компоненту ВВП следующие:

- Все источники, перечисленные выше по компоненту потребления. Закупки инвестиционных товаров отделяются от закупок потребительских товаров. Например, оценки инвестиций в компьютерном оборудовании и программном обеспечении делаются на основе отчетов производителей об отгрузках, которые приводятся в *Обзоре производителей*, *Обзоре услуг* и отраслевых источниках.
- Обзоры по строительству. Обзор строительства жилых домов и Обзор продаж жилых домов, проводи-

мые Бюро переписей, дают данные, используемые для измерения объема жилищного строительства, а источник данных по строительству нежилых зданий – *Обзор динамики строительства*. Агентство ВЕА определяет изменения в бизнес-запасах, пользуясь для этого *Обзором розничной торговли*, *Обзором оптовой торговли* (охватывающим 7100 оптовых фирм) и *Обзором производства*.

Государственные закупки Данные по государственным закупкам (официально называемые «расходы правительства на потребление и инвестиции») получаются из следующих источников:

- Агентство США по управлению персоналом, где собираются данные по зарплатам и другим вознаграждениям в разбивке по частному и общественному секторам. Заработные платы и другие вознаграждения сотрудников органов власти являются самой крупной статьёй «закупок» у федеральных, региональных и местных властей.
- Упомянутые выше обзоры Бюро переписей, которые разбивают расходы на строительство по частному и общественному секторам.
- Обзор финансов органов власти, проводимый Бюро переписей, предоставляющий данные по расходам органов власти на потребление и инвестиции.

Чистый экспорт Бюро переписей определяет размер чистого экспорта, пользуясь для этого двумя основными источниками:

- Отчеты таможенной службы США, собирающей данные по экспорту и импорту товаров.
 - Отчеты ВЕА о потенциальных национальных экспортерах и импортерах услуг, данные для которых собираются на основе экспорта и импорта услуг.
- Теперь вы все знаете и видите, что никакой загадки и мистики нет!

Источник: на основе Joseph A. Ritten, «Feeding the National Accounts» Federal Reserve Bank of St. Louis Review, March-April 2000, pp. 11–20. Те, кого эта тема особенно интересует, могут обратиться к источникам, указанным в этой статье, по доходной части счетов национального дохода.

ствах массовой информации и получившее название «валовой внутренний побочный продукт», включающий загрязнение воздуха и воды, выброс токсичных веществ, автомобильные свалки, перенаселение, шум. Поскольку эти издержки не вычитаются в настоящее время из объема совокупного производства, ВВП завышает уровень материального благосостояния общества. В тех случаях, когда деньги выделя-

ются на очистные работы, т.е. на снижение загрязнений, эти расходы в ВВП учитываются!

Состав и распределение производимой продукции

Для благосостояния общества, несомненно, очень важен состав совокупного объема продукции. Зна-

Международный ракурс 6.2

Теневая экономика в отдельных странах как доля их ВВП

В некоторых странах теневая экономика имеет более крупные масштабы, чем в США. В целом, чем выше ставки налогообложения и больше в обществе действует различных правил и предписаний, тем более развита теневая экономика.



Источник: Friedrich Schneider and Dominik H. Enste, «Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences», *Journal of Economic Literature*, March 2000, p. 104.

чение ВВП ничего не говорит нам о том, является ли данный набор товаров и услуг желательным или потенциально вредным для общества. Револювер и комплект энциклопедии — оба продаваемые по одной и той же цене — в составе ВВП имеют один и тот же вес. ВВП также не учитывает и того, как распределяется весь объем продукции. Идет ли 90% этого объема 10% домохозяйств, например, или этот объем распределяется более равномерно? Распределение объема продукции может существенно влиять на общее благосостояние общества.

Неэкономические источники благосостояния

И наконец, зависимость между ВВП и благосостоянием может быть неочевидной и по другой причине. Точно так же, как доход домохозяйства не измеряет его общего счастья, ВВП страны не измеряет ее общее благосостояние. Существует множество вещей, которые могли бы сделать общество более совершенным и без дополнительного повышения ВВП: снижение числа преступлений и насилия, установление миролюбивых взаимоотношений с другими странами, более цивилизованное отношение людей друг к другу, более полное взаимопонимание детей и родителей, сокращение в обществе потребления наркотиков и алкоголя.

РЕЗЮМЕ

1. Основной показатель результатов экономической деятельности общества, показывающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории страны за год, — валовой внутренний продукт (ВВП).
2. Сделки с промежуточными товарами, производственные сделки и торговля поддержанными товарами в расчеты ВВП не включаются.
3. ВВП можно вычислить путем сложения совокупных расходов на весь объем конечной продукции или всех доходов, полученных от производства данного объема продукции.
4. При использовании затратного метода для определения ВВП складываются потребительские расходы на товары и услуги, валовые инвестиционные расходы бизнеса, государственные закупки и чистый экспорт: $GDP = C + I_g + G + X_n$
5. Валовые инвестиции подразделяются на: а) инвестиции на замещение вышедшего капитала (необходимые для поддержания накопленного капитала на существующем уровне); б) чистые инвестиции (чистый прирост накопленного ка-

- питала). Как правило, чистые инвестиции являются величиной положительной, и поэтому обычно запас капитала в экономике страны растет, а ее производственные мощности увеличиваются.
6. При использовании доходного, или распределительного, метода для определения ВВП складываются оплата труда работников, рентные платежи, проценты, доход от собственности, налог на прибыль корпораций, дивидендов, нераспределенная прибыль корпораций, налог на производство и импорт *минус* чистый доход, созданный иностранными факторами производства, *плюс* статистическое расхождение и увеличение производственной мощности.
7. Имея величину ВВП, можно определить и другие важные показатели счетов национального дохода. Чистый валовой продукт (*NDP*) представляет собой ВВП за вычетом отчислений на потребление капитала. Национальный доход (*NT*) — это совокупный доход, заработанный национальными поставщиками ресурсов, плюс налоги на производство и импорт; он рассчитывается путем вы-

- чета из *NDP* статистического расхождения и добавления чистого дохода, созданного иностранными факторами производства. Личный доход (*PI*) – это совокупный доход, выплачиваемый домохозяйствам еще до уплаты ими индивидуальных налогов. Располагаемый доход (*DI*) – это личный доход, оставшийся после уплаты индивидуальных налогов. *DI* показывает ту часть дохода домохозяйств, которая используется ими по своему усмотрению на потребление и сбережение.
8. Индексы цен рассчитываются путем деления цены специфического набора, или рыночной корзины, продукции в данном году на цену (стоимость) аналогичной рыночной корзины в базовом периоде, затем частное от деления умножается на 100. Индекс цен ВВП применяется для корректировки номинального ВВП на величину инфляции или дефляции и получения значения реального ВВП.
 9. Номинальным (выраженным в текущих ценах) ВВП измеряется стоимостный объем продукции, произведенной в данном году, в ценах, которые действовали в этом году. Реальным (выраженным в постоянных ценах) ВВП измеряется стоимостный объем продукции данного года в ценах, которые были в году, выбранном как базовый. Поскольку реальный ВВП скорректирован с учетом изменения уровня цен, он служит показателем уровня производственной активности.
 10. ВВП является достаточно точным и чрезвычайно полезным показателем достижений национальной экономики. Однако он не учитывает не рыночные и нелегальные виды деятельности, изменения объема свободного времени и качество товаров, состав и распределение совокупного объема продукции, а также влияние производства на окружающую среду. Поэтому зависимость между ВВП и благосостоянием страны является не очень строго выраженной.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Система национальных счетов (*national income accounting*)

Валовой внутренний продукт (ВВП) (*gross domestic product*)

Конечный продукт (*final goods*)

Промежуточный продукт (*intermediate goods*)

Повторный счет (*multiple counting*)

Добавленная стоимость (*value added*)

Затратный метод определения ВВП (*expenditures approach*)

Доходный метод определения ВВП (*income approach*)

Личные потребительские расходы (*personal consumption expenditures, C*)

Валовые частные внутренние инвестиции (*gross private domestic investment, I_g*)

Чистые частные внутренние инвестиции (*net private domestic investment*)

Государственные закупки (*government purchases, G*)

Налоги на производство и импорт (*taxes on production and import*)

Чистый экспорт (*net exports, X_n*)

Национальный доход (*national income*)

Потребление основного капитала (*consumption of fixed capital*)

Чистый внутренний продукт (*net domestic product, NPV*)

Личный доход (*personal income, PI*)

Располагаемый доход (*disposable income, DI*)

Номинальный ВВП (*nominal GDP*)

Реальный ВВП (*real GDP*)

Индекс цен (*price index*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Какова польза от статистического учета национального дохода?
2. Объясните, почему общая стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в целом, равна сумме доходов, полученных в этой экономике.
3. **Ключевой вопрос** Почему в счетах национального дохода показатель ВВП за определенный год включает лишь конечные товары? Почему при этом не учитывается стоимость покупаемых и продаваемых акций и облигаций? Почему не включается стоимость покупаемой и продаваемой подержанной мебели?
4. В чем разница между валовыми частными внутренними инвестициями и чистыми частными внутренними инвестициями? Если бы вам нужно было вычислить чистый внутренний продукт затратным методом, каким из этих двух показателей инвестиционных расходов вы бы воспользовались? Объясните почему.
5. Почему в составе инвестиционных расходов учитывают изменения запасов? Предположим, в течение 2006 г. запасы уменьшились на 1 млрд долл. Каким образом это отразилось на размерах валовых частных внутренних инвестиций и валовом внутреннем продукте в 2006 г.? Объясните почему.

6. Используйте категории валовых и чистых инвестиций, чтобы показать различие между ростом, застоём и спадом в экономике. «В 1933 г. величина чистых частных внутренних инвестиций составила минус 6 млрд долл. Это означает, что в том году экономика вообще не производила инвестиционных товаров». Вы согласны с этим утверждением? Объясните смысл такого высказывания: «Хотя величина чистых инвестиций может принимать положительное, отрицательное или нулевое значение, валовые инвестиции ни при каких обстоятельствах не могут быть меньше нуля».
7. Дайте определение чистого экспорта. Объясните, каким образом экспорт из США и импорт в США воздействуют на производство внутри страны. Предположим, иностранцы в каком-то году тратят на американский экспорт 7 млрд долл., а американцы в том же году расходуют на импорт из-за границы 5 млрд долл. Каков объём чистого экспорта? Объясните, каким образом величина чистого экспорта может принимать отрицательное значение.
8. **Ключевой вопрос** Ниже приведен список показателей масштабов внутреннего производства и национального дохода данного года. Все значения даны в миллиардах долларов. Для ответа на вопросы, представленные ниже, необходимо определить основные показатели национального дохода как расходным, так и доходным методами. Результаты, полученные разными методами, должны быть идентичными.

Расходы на личное потребление, долл.	245
Чистый доход от иностранных факторов	4
Трансфертные платежи	12
Рентные платежи	14
Статистическое расхождение	-8
Потребление фиксированного капитала (амортизация)	27
Платежи в фонд социального обеспечения	20
Процентные платежи	13
Доход собственников	33
Чистый экспорт	11
Дивиденды	16
Оплата труда работников	223
Налоги на производство и бизнес	18
Нераспределенная корпоративная прибыль	21
Личные налоги	26
Корпоративные подоходные налоги	19
Корпоративная прибыль	56
Государственные закупки	72
Чистые внутренние инвестиции частного сектора	33
Личные сбережения	20

- a. Пользуясь приведенными данными, определите ВВП расходным и доходным методами. Затем рассчитайте чистый внутренний продукт.
- б. Рассчитайте национальный доход двумя способами: сначала сделав необходимые исключения и добавления к чистому внутреннему продукту, затем сложив все виды доходов, составляющих национальный доход.
- в. Проведите корректировку национального дохода (из пункта б) для вычисления личного дохода.
- г. Проведите корректировку личного дохода (из пункта в) для вычисления располагаемого дохода.
9. Пользуясь приведенными ниже данными из счетов национального дохода, рассчитайте: а) *GDP*; б) *NDP*; в) *NI*. Все значения представлены в миллиардах долларов.

Оплата труда работников	194,2
Экспорт из США товаров и услуг	17,8
Потребление фиксированного капитала	11,8
Государственные закупки	59,4
Налоги на производство и импорт	14,4
Чистые частные внутренние инвестиции	52,1
Трансфертные платежи	13,9
Импорт в США товаров и услуг	16,5
Индивидуальные налоги	40,5
Чистый доход от иностранных факторов	2,2
Личные потребительские расходы	219,1
Статистическое расхождение	0

10. Почему при составлении счетов национального дохода сопоставляются рыночные стоимости, а не реальные физические объемы производства за разные годы? Какая проблема возникает при сопоставлении рыночных стоимостей различных совокупных объемов произведенной продукции за различные периоды времени? Каким образом эта проблема разрешается?
11. **Ключевой вопрос** Допустим, в 1984 г. общий выпуск в некоторой однопродуктовой экономике составил 7 тыс. упаковок куриных окорочков. Предположим, что в том же году цена составила 10 долл. за упаковку. Также допустим, что в 2000 г. цена составила уже 16 долл. за упаковку и по этой цене было приобретено 22 тыс. упаковок окорочков. Определите значение ценового индекса ВВП в 1984 г., приняв 2000 г. за базисный. Пользуясь этим индексом, рассчитайте, на сколько процентов вырос уровень цен с 1984 по 2000 г.? Используя оба метода, представленных в табл. 6.6, рассчитайте реальный ВВП в 1984 и 2000 гг.

12. **Ключевой вопрос** В следующей таблице представлены значения номинального ВВП и соответствующих индексов цен для ряда лет. Вычислите реальный ВВП для этих лет. Укажите в каждом конкретном случае, что вы делаете с показателем номинального ВВП: увеличиваете с учетом инфляции или уменьшаете с учетом дефляции.

Год	Номинальный ВВП, млрд долл.	Индекс цен (2000 г. = 100)	Реальный ВВП, млрд долл.
1964	663,6	22,13	—
1974	1500,0	34,73	—
1984	3933,2	67,66	—
1994	7072,2	90,26	—
2004	11 734,3	109,10	—

13. Какие из перечисленных ниже показателей учитываются при подсчете ВВП за год? Поясните свой ответ в каждом случае:
- процент по облигациям компании *AT&T*;
 - пенсия бывшего фабричного рабочего;
 - работа маляра по окраске собственного дома;
 - доходы зубного врача;

- деньги, полученные Смитом от продажи покупателю своего учебника по экономикс;
- ежемесячные денежные переводы, получаемые студентом из дома;
- арендная плата за сдачу внаем квартиры с двумя спальнями;
- деньги, полученные Джошем от перепродажи Киму своей машины *Honda* выпуска этого года;
- издание колледжем учебника;
- сокращение на два часа продолжительности рабочей недели;
- покупка облигаций компании *AT&T*;
- рост запасов в предпринимательском секторе на 2 млрд долл.;
- покупка 100 обыкновенных акций компании *General Motors*;
- покупка страхового полиса.

14. (**Последний штрих**) Какое правительственное агентство составляет в США таблицы *NIPA*? К какому министерству оно принадлежит? Из каких конкретных источников информации оно получает данные? Назовите по одному источнику по каждому из четырех компонентов ВВП: потребление, инвестиции, государственные закупки и чистый экспорт.

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Уточните последние основные данные по национальному доходу и объему продукции.** Посетите веб-сайт Бюро экономического анализа (www.bea.gov) и в интерактивном режиме выберите заголовки *National Income and Product Account Tables* (Таблицы национального дохода и учета продукции). Выберите *Frequently Requested NIPA Tables* (Таблицы часто запрашиваемых данных по национальному доходу и объему продукции) и найдите табл. 1.1 о ВВП. В левую колонку табл. 6.3 в этой книге внесите последние данные за последний квартал. Найдите полный список таблиц *NIPA*, чтобы отыскать последние учетные данные по национальному доходу, личному доходу и располагаемому доходу. Вставьте последние данные в табл. 6.4 по данным трем показателям. На какой процент значения валового внутреннего дохода, национального дохода, личного дохода и располагаемого дохода стали выше (или ниже) тех цифр, которые указаны в книге?
2. **Номинальный и реальный ВВП — оба растут?** Посетите веб-сайт Бюро экономического анализа (www.bea.gov) и в интерактивном режиме вы-

берите заголовки *National Income and Product Account Tables* (Таблицы национального дохода и учета продукции) и *Frequently Requested NIPA Tables* (Таблицы часто запрашиваемых данных по национальному доходу и объему продукции), найдите табл. 1.1 и 1.2 и определите ВВП (номинальный ВВП и реальный ВВП) за последние четыре квартала. Почему номинальный ВВП в каждом из этих кварталов выше, чем реальный? Каковы процентные изменения номинального и реального ВВП за последний квартал? Чем вы объясняете разницу между их значениями?

3. **ВВП в Северной и Южной Америках — как сравнить друг с другом страны?** Посетите веб-сайт Всемирного банка (www.worldbank.org). Найдите самые последние данные об общем ВВП (а не о паритете покупательной способности ВВП) для перечисленных там стран Северной и Южной Америки. Проранжируйте страны по размеру ВВП, начиная с самого высокого и покажите размеры ВВП остальных стран как доли от ВВП США. Какой общий вывод вы можете сделать на основе этих соотношений?

В этой главе вы узнаете:

- о том, как измеряется экономический рост и почему это важно;
- о бизнес-цикле и его основных фазах;
- о том, как измеряются безработица и инфляция;
- о типах безработицы и инфляции и об их различных воздействиях на экономику.



Экономический рост и нестабильность: введение

За период с 1996 по 2000 г. реальный ВВП в США очень динамично рос, хотя ценовой уровень увеличивался относительно медленно. В экономике не было ни значительной безработицы, ни высокой инфляции. Некоторые аналитики даже начали заявлять, что США вошли в «новую эру», в которой понятие цикла деловой активности перестало существовать. Однако, что это — принятие желаемого за действительное, стало очевидным в марте 2001 г., когда экономика страны вступила в свой девятый спад с 1950 г. После 1970 г. реальный ВВП в США снижался пять раз: в 1973–1975 гг., 1980, 1981–1982, 1990–1991 и 2001 гг.

Хотя экономика США в течение всего времени в целом демонстрирует заметный экономический рост, периодически она сталкивается с проблемами высокой безработицы или инфляции. Например, с марта с 2001 по декабрь 2001 г. число безработных в стране выросло на 2,2 млн человек. Темпы инфляции в США в 1980 г. составляли 13,5%, а в 1990 г. — 5,4%. Другие страны в последние годы также переживали периоды высокой безработицы или высоких темпов инфляции. Например, уровень безработицы в Германии в 2005 г. достиг 10,7%. Инфляция в Зимбабве в 2005 г. составила 585%.

В этой главе мы в первом приближении разберем тенденцию роста реального ВВП в США и макроэкономическую нестабильность, которая его периодически сопровождает. Основное внимание здесь мы уделим экономическому росту, циклу деловой активности, безработице и инфляции.

Экономический рост

Экономисты определяют и измеряют экономический рост как:

- повышение реального ВВП за определенный период времени;

- повышение реального ВВП на душу населения за определенный период времени.

При любом варианте экономический рост вычисляется как темпы роста за квартал (3 месяца) или за год в процентном исчислении. Если мы выберем первый вариант определения, то реальный ВВП в США в 2004 г. составил 10 755,7 млрд долл., а в 2005 г. —

11 134,8 млрд долл. Темпы экономического роста в США в этот период были 3,5% [(11 134,8 млрд долл. – 10 755,7 млрд долл.) / 10 755,7 млрд долл. × 100].

Второе определение принимает во внимание численность населения. Реальный ВВП на душу населения (или объем продукции на душу населения) рассчитывается путем деления реального ВВП на численность населения страны. Частное от этого деления затем сравнивается с аналогичным показателем, выраженным в процентах за предыдущий период. Вернемся к нашему примеру. Если реальный ВВП в США в 2004 г. равнялся 10 755,7 млрд долл., а численность населения в ней была 293,9 млн человек, то реальный ВВП на душу населения составил 36 596 долл. В 2005 г. году реальный ВВП на человека в этой стране вырос до 37 536 долл., и поэтому темпы роста реального ВВП на душу населения за год составили 2,6% [(37 536 долл. – 36 596 долл.) : 36 596 долл. × 100].

Для измерения увеличения военного потенциала и политического веса страны более подходит рост реального ВВП. Если специально не оговаривается, в новостях сообщаются именно темпы роста ВВП, и международные агентства используют это определение экономического роста. Однако, если говорить о задачах сравнения жизненных стандартов, лучше пользоваться вторым определением. Покажем это на простом примере. Так, ВВП Китая в 2004 г. был равен 1938 млрд долл., по сравнению с ВВП Дании, составившим 220 млрд долл., а реальный ВВП на душу населения в Дании был равен 40 750 млрд долл. по сравнению с гораздо более скромными 1500 долл. реального ВВП на душу населения в Китае. Более того, в некоторых случаях рост реального ВВП может даже вводить в заблуждение. Реальный ВВП Мадагаскара за период с 1990 по 2004 г. рос со скоростью 1,7% в год. Однако за тот же самый период годовой прирост населения в этой стране составил 2,9%, в результате чего реальный ВВП в расчете на душу населения сократился на 1,2% в год. (**Ключевой вопрос 2.**)

Рост как цель

Рост часто задается в качестве экономической цели. Повышение общего объема продукции относительно численности населения приводит к повышению реальной заработной платы и доходов и тем самым к росту стандартов жизни в стране. Экономика, добивающаяся экономического роста, лучше может удовлетворять запросы людей и более полно решать социально-экономические задачи. Повышающиеся реальные зарплаты и доходы предоставляют отдельным людям и семьям более широкие возможности (ездить в отпуска, покупать персональные компьютеры, получать высшее образование), не жертвуя при этом другими запросами или удовольствиями. Расту-

щая экономика может заниматься новыми программами, например бороться с бедностью или защищать окружающую среду, не влияя из-за этого отрицательно на текущий уровень потребления, инвестиций или производства общественных благ.

Если выразить эту идею более кратко, *рост экономики снижает бремя редкости ресурсов*. Растущая экономика, в отличие от статичной, может потреблять больше сегодня и одновременно повышать мощности, чтобы производить больше и в будущем. Ослабляя бремя редкости ресурсов за счет ослабления ограничений общества на производство, экономический рост позволяет нации добиваться ее экономических задач легче, чем в прошлом, и заниматься новыми проектами, которые для своей реализации требуют использования товаров и услуг.

Арифметика роста

Почему экономисты уделяют так много внимания даже небольшим изменениям в темпах экономического роста? Потому, что эти изменения действительно очень важны! Для США, имеющих в настоящее время реальный ВВП около 12,5 трлн долл., разница в темпах роста между 3 и 4% приводит к выпуску дополнительной продукции за год в 125 млрд долл. Для бедной страны разница в половину процентного пункта в темпах роста может означать выбор между жесточайшим голодом и простым недоеданием.

Математическое приближение, называемое **правилом 70**, позволяет очень быстро понять на количественном уровне, какими примерно будут последствия экономического роста. По этому правилу мы можем определить число лет, которое потребует, чтобы какой-то показатель удвоился при заданном годовом его росте в процентном исчислении. Для этого необходимо разделить 70 на динамику роста в процентном исчислении:

$$\text{Приблизительное число лет, необходимое для удовлетворения реального ВВП} = \frac{70}{\text{Годовой темп роста в процентном исчислении}}$$

Примеры: при годовом темпе роста в 3% реальный ВВП удвоится приблизительно за 23 (70/3) года. При росте в 8% за год для этого удвоения потребуется около 9 (70/8) лет. Правило 70 может применяться в самых разных ситуациях. Скажем, им можно воспользоваться для оценивания времени, которое потребует для того, чтобы уровень цен или сумма на сберегательном счете удвоилась при различных темпах инфляции или процентных ставках, выраженных в процентах. При использовании сложного процента в течение нескольких лет даже, на первый взгляд, небольшая разница в темпах роста

в итоге дает существенные различия. Предположим, у Китая и Италии одинаковый размер ВВП, но экономика Китая растет со скоростью 8% в год, а Италии – 2%. ВВП Китая удвоится через 9 лет, в то время как для Италии для этого потребуется 35 лет.

7.1 GDP growth

Основные источники роста

Существуют два основных способа, пользуясь которыми общество может повысить реальный объем продукции и дохода: 1) повышать объем выделяемых ресурсов; 2) увеличивать производительность использования этих ресурсов. При прочих равных условиях повышение ресурсов в виде земли, труда, капитала и предпринимательской способности приносит дополнительную продукцию. Однако экономический рост, как мы сказали, происходит и при увеличении **производительности**, которую в общем виде можно измерять как реальный выход продукции на единицу ресурсов. Производительность растет, когда состояние здоровья, профессиональной подготовки, уровня образования и степени мотивации персонала повышаются, когда работники имеют больше оборудования и природных ресурсов и когда это оборудование и эти ресурсы являются более совершенными; когда производство лучше организовано и профессиональнее управляется и когда труд перераспределяется из менее эффективных отраслей в более эффективные. Примерно треть роста экономики США объясняется использованием большего числа ресурсов. Оставшиеся две трети – это результат более высокой производительности.

Рост в Соединенных Штатах

В табл. 7.1 приводится общий обзор экономического роста в США за последние периоды. Как видно из столбца (2), за анализируемые годы в стране происходил динамичный рост, измеряемый увеличением реального ВВП. Обратите внимание, что за период с 1950 по 2005 г. реальный ВВП вырос почти в 6 раз. Однако за это же время численность населения США также росла. Тем не менее, как показано в столбце (4), мы видим, что реальный ВВП на душу населения за эти годы вырос более чем в 4 раза.

Какими являются *темпы* роста в США? Реальный ВВП за период с 1950 по 2005 г. рос в среднем за год на 3,5%. Реальный ВВП на душу населения за это время рос со средней скоростью 2,3% в год. Однако эти цифры можно толковать по-разному.

- **Улучшение качества товаров и услуг** Поскольку цифры, приведенные в табл. 7.1, не в полной мере учитывают улучшение качества товаров и услуг, они занижают темпы роста экономического благосостояния. Такие чисто количественные данные не позволяют сравнивать между собой, скажем,

Таблица 7.1

Реальный ВВП на душу населения за отдельные годы, 1950–2005 гг.

(1) Год	(2) Реальный ВВП, млрд долл. 2000 г.	(3) Численность населения, млн человек	(4) Реальный ВВП на душу населения, долл. 2000 г. (2)/(3)
1950	1773,3	152	11 666
1960	2501,8	181	13 822
1970	3771,9	205	18 400
1980	5161,7	228	22 639
1990	7112,7	250	28 451
2000	9817,0	267	36 768
2005	11 134,8	297	37 491

эпоху ледоколов и долгоиграющих пластинок с эпохой рефрижераторных судов и CD-дисков.

- **Дополнительное свободное время** Повышение реального ВВП и ВВП на душу населения, показанные в табл. 7.1, были достигнуты, несмотря на существенное увеличение свободного времени. Стандартная рабочая неделя, когда-то продолжавшаяся 50 ч, теперь равна 35 ч. Из-за этого исходные данные роста в этой таблице занижают выигрыш и реальное экономическое благосостояние общества.
- **Другие воздействия** Представленные показатели не учитывают некоторых влияний роста, которые он, возможно, оказывает на внешнюю среду и качество жизни. Если рост ухудшает физическое состояние внешней среды и порождает стресс во время работы, голые цифры роста завышают прирост благосостояния, который общество получает от этого роста. Однако, если рост ведет к более полной экологической защите и более гуманному обществу, первоначальные цифры занижают выигрыш благосостояния.

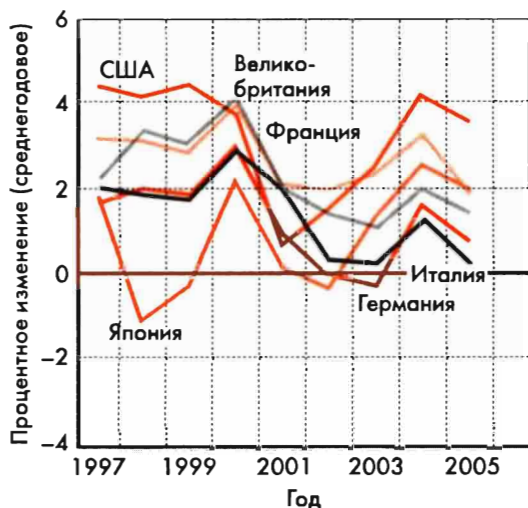
Относительные темпы роста

Изучение общего положения дел во второй половине XX в. показывает, что экономический рост в США отставал от темпов роста в Японии, Германии, Италии, Канаде и Франции. Скажем, годовые темпы роста Японии в 2 раза превышали аналогичный показатель в США. Однако во второй половине последнего десятилетия XX в. общая картина экономического роста в мире существенно изменилась. Как показано во вставке «Международный курс 7.1», в конце 1990-х гг. темпы роста в США



Международный ракурс 7.1

Среднегодовые темпы роста в отдельных странах, 1997–2005 гг.



Источник: *Economic Report of the President*, 2006.

определили темпы роста Японии и других промышленно развитых стран, затем в 2001 г. существенно замедлились, но потом снова стали выше, чем в указанных странах.

Бизнес-цикл

Как мы уже видели, долгосрочная тенденция в экономике США – экономический рост. Однако этот рост прерывается периодами экономической нестабильности, характерными для бизнес-циклов, или циклов деловой активности. Понятие **бизнес-цикл** относится к сменяющим друг друга фазам роста и спада уровня экономической активности, которые иногда продолжают в течение нескольких лет. Каждый отдельный цикл (один «подъем», за которым следует один «спад») может существенно варьироваться по продолжительности и масштабам. **7.1 Business cycles**

Фазы бизнес-цикла

На рис. 7.1 показаны фазы типичного бизнес-цикла и их названия, используемые в этой книге.

- На **пике**, таком, как средний пик на рис. 7.1, деловая активность достигает временного макси-

муму. В этой точке экономику отличает полное использование ресурсов, а производство работает на полную или почти полную мощность. В этой фазе уровень цен имеет тенденцию к повышению.

- **Рецессия** – это период снижения общего объема продукции, дохода и занятости. Этот спад, продолжающийся 6 месяцев и больше, характеризуется сокращением активности бизнеса во многих секторах экономики, т.е. снижением реального ВВП и существенным повышением безработицы. В табл. 7.2 приведены данные по 10 рецессиям, которые произошли в США начиная с 1950 г.
- **Нижняя точка спада**, или депрессия, – это фаза, в которой производство и занятость достигают самого низшего уровня. Данная фаза цикла может быть как кратковременной, так и долговременной.
- За рецессией обычно следуют восстановление и **эспансия** – период, при котором реальный ВВП, доход и занятость возрастают. В какой-то точке опять достигается состояние полной занятости. Если расходы при этом возрастают быстрее, чем производственные мощности, цены почти всех товаров и услуг увеличиваются. Другими словами, имеет место инфляция.

Несмотря на то что все циклы деловой активности проходят одинаковые фазы, они очень отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Поэтому некоторые экономисты предпочитают говорить об экономических *колебаниях*,

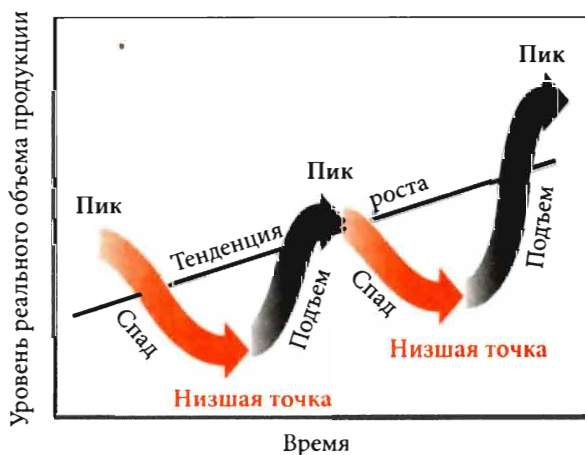


Рис. 7.1

Бизнес-цикл. Экономисты выделяют четыре фазы экономического цикла и признают, что все они в значительной степени отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности.

Таблица 7.2**Спады в экономике США начиная с 1950 г.**

Период	Продолжительность, месяцы	Глубина (снижение реального объема продукции), %
1953–1954	10	-3,7
1957–1958	8	-3,9
1960–1961	10	-1,6
1969–1970	11	-1,0
1973–1975	16	-4,9
1980	6	-2,3
1981–1982	16	-3,3
1990–1991	8	-1,8
2001	8	-0,5

Источник: *Economic Report of the President, 1993* (обновленные данные).

а не о *циклах*, так как циклы – в отличие от колебаний – предполагают регулярность, которой нет у колебаний. В результате Великой депрессии 1930-х гг. объем реального ВВП за три года сократился на 40%, а деловая активность была серьезно подорвана на целое десятилетие. В сравнении с этой депрессией более поздние спады в американской экономике (табл. 7.2) были менее значительными по интенсивности и продолжительности.

Разумеется, спады происходят и в других странах. За последние 10 лет эту фазу цикла деловой активности в то или иное время пережили Аргентина, Бразилия, Канада, Колумбия, Япония, Индонезия, Мексика, Германия и Южная Корея.

Объяснение причин: общий взгляд

В разное время экономисты предлагали различные теории, объясняющие колебания деловой активности. Авторы некоторых концепций утверждают, что на инвестиции и потребительские расходы, а следовательно, и на производство, занятость и уровень цен, большое влияние оказывают крупные технические новшества, такие, как железные дороги, автомобили, синтетические волокна или микрочипы. Но столь масштабные нововведения появляются нерегулярно, что и объясняет, по мнению сторонников подобного подхода, очевидную нестабильность экономической активности.

Некоторые экономисты считают основной причиной циклов деловой активности заметное изменение производительности. Когда производительность растет, экономика процветает, и наоборот, когда производительность снижается, экономика стагнирует.

Другие специалисты полагают, что в основе цикла деловой активности лежит чисто денежный феномен. Когда правительство выпускает в обращение слишком много денег, говорят они, имеет место инфляционный бум. И наоборот, недостаток денег вызывает спад общего объема продукции и рост безработицы, что в конце концов сказывается на уровне цен.

Однако большинство экономистов уверены, что первоначальной причиной циклических изменений уровней реального объема производства и безработицы является изменение уровня совокупных расходов. В рыночной экономике бизнес производит товары и услуги только тогда, когда может продать их с прибылью. Если совокупные расходы сокращаются, многие виды бизнеса сталкиваются с тем, что им больше невыгодно продолжать производство своих товаров и услуг в прежних количествах. Поэтому объем продукции, занятость и доходы снижаются. Когда же уровень расходов растет, повышение производства становится рентабельным, и поэтому объем продукции, занятость и доходы соответственно возрастают. Однако, когда экономика находится в состоянии почти полной занятости, ей все труднее добиваться прироста реального объема продукции. В этих условиях продолжающийся рост расходов может повысить уровень цен, так как потребители сталкиваются с ограниченным объемом товаров, который они могут получить.

Мы уже видели, что в целом в США наблюдается долгосрочная тенденция роста экономики. Обратите внимание, что цикл деловой активности, показанный на рис. 7.1, происходит на фоне общего экономического роста, т.е. наблюдается тенденция возрастания общего объема продукции.

Воздействие бизнес-циклов на производство товаров длительного и кратковременного пользования

Хотя влияние цикла деловой активности ощущается повсюду, практически во всех сферах экономики, он в разной степени воздействует на отдельные секторы экономики.

Фирмы и отрасли, производящие *инвестиционные продукты* (например, жилые дома, здания коммерческого назначения, тяжелое оборудование и технику для ферм) и *потребительские товары длительного пользования* (такие, как автомобили, персональные компьютеры, холодильники), больше других видов бизнеса подвержены циклическому воздействию. Это объясняется тем, что фирмы на какое-то время могут отложить покупку средств производства. Когда экономика сворачивается, производители часто откладывают покупку нового оборудования и строительство новых заводов. Бизнес в этих условиях просто перестает наращивать запас средств производства. В благоприятные времена ин-

вестиционные товары обычно замещаются до того, как произойдет их полная амортизация. Но если наступает фаза спада, фирмы продолжают пользоваться имеющимся у них оборудованием, часто до его полного износа. В результате этого инвестиции в средства производства очень сильно и быстро снижаются. Фирмы, имеющие избыточную производственную мощность, могут вообще не беспокоиться о замене всего амортизируемого капитала. Для них чистые инвестиции в тяжелый период могут стать даже отрицательной величиной. Этот же тип расходов во многом применим и к потребительским товарам длительного пользования, таким, как автомобили и крупные бытовые приборы. Когда происходит спад и домохозяйства должны сократить свои расходы, покупки подобных товаров часто откладываются на будущее. В новых условиях семьи ремонтируют старые автомобили и бытовые приборы, вместо того чтобы покупать новые, из-за чего фирмы, производящие такие товары, несут убытки. (Конечно, в периоды роста динамика прямо противоположная: производители инвестиционных товаров и потребительских товаров длительного пользования получают большие выгоды.)

И наоборот, сервисные отрасли и отрасли, производящие *потребительские товары кратковременного пользования*, во времена спада подвергаются не столь значительным воздействиям. Людям сложно сократить свои запросы в медицинских или юридических услугах. Более того, некоторым фирмам, действующим в сфере обслуживания, например ссужающим деньги под залог или специализирующимся на банкротствах, спад фактически помогает. Да и покупку многих товаров кратковременного пользования, например еды или одежды, вряд ли можно надолго отсрочить. Количество и качество покупок этих продуктов, конечно, в целом тоже снижается, но не столь сильно, как приобретение средств производства и потребительских товаров длительного пользования. (Ключевой вопрос 4.)

Краткое повторение 7.1

- Экономический рост можно измерить как: а) повышение со временем реального ВВП; б) повышение со временем реального ВВП на душу населения.
- Реальный ВВП в США с 1950 г. рос в среднем со скоростью 3,5% в год, а реальный ВВП на душу населения за тот же период – примерно со средней скоростью 2,3% в год.
- Типичный экономический цикл проходит четыре фазы: пик, спад, низшая точка спада и подъем.
- Во время спада отрасли, производящие инвестиционные товары и потребительские товары длительного пользования, обычно больше страдают от сокра-

щения объема производства и уровня занятости, чем сфера услуг и отрасли, производящие потребительские товары кратковременного пользования.

Безработица

Двумя основными проблемами, которые возникают в ходе цикла деловой активности, являются безработица и инфляция. Вначале давайте изучим безработицу.

Измерение уровня безработицы

Бюро по статистике труда в США (*BLS*) каждый месяц проводит национальный обзор 60 тыс. домашних хозяйств, выбираемых случайным образом, чтобы определить, кто работает, а кто безработный. Задавая ряд вопросов, представители бюро выясняют, кто из членов домохозяйства работает, кто не имеет работы, но ее ищет, кто не имеет работы и не ищет ее, и т.д. На основе ответов определяется уровень безработицы для всей страны.

Для объяснения цифр, связанных с безработицей, воспользуемся рис. 7.2. *BLS* делит все население США на три группы. Первая из них состоит из людей моложе 16 лет и тех, кто постоянно находится в некоторых государственных учреждениях, например в больницах для душевнобольных или исправительных заведениях. Такие люди не считаются потенциальными участниками, способными предложить свой труд.

Вторая группа, озаглавленная «Не входят в состав рабочей силы», включает взрослых людей, которые потенциально трудоспособны, но не работают и не стремятся к этому. Например, это домохозяйки, студенты дневных отделений и пенсионеры.

Третья группа – **рабочая сила**, на которую приходилось около 50% общего населения США в 2005 г. Рабочая сила состоит из людей, которые могут и готовы работать. И те, кто занят, и те, кто без работы, но активно ее ищут, считаются лицами, принадлежащими к рабочей силе. **Доля безработных (уровень безработицы)** – это процент незанятой рабочей силы:

$$\text{Доля безработных} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Рабочая сила}} \times 100.$$

Статистика, приведенная на рис. 7.2, показывает, что в 2005 г. доля безработных в среднем в США составляла

$$\frac{7\,591\,000}{149\,320\,000} \times 100 = 5,1\%.$$

7.2 Unemployment rate



Рис. 7.2

Рабочая сила, занятость и безработица, 2005 г. Рабочая сила включает людей в возрасте 16 лет и старше, которые не находятся в специальных учреждениях и (1) заняты или (2) безработные, но ищут работу.

Источник: Bureau of Labor Statistics, www.bls.gov (в эти данные включены только лица, занятые в гражданских отраслях, и не учтены люди, работающие в военных отраслях).

Доли безработных за отдельные годы показаны на форзаце этой книги.

Несмотря на использование научных подходов к выборкам и приемам собеседования, данные, собираемые в ходе таких обзоров, подвергаются критике. Покажем основные узкие места, на которые ссылаются специалисты:

- **Частичная занятость** Бюро *BLS* учитывает всех работников с неполным рабочим днем или неделей как полностью занятых. В 2005 г. приблизительно 28 млн человек работали неполный рабочий день, так как сами выбрали такой вариант занятости. Однако еще 4,4 млн частично занятых работников либо хотели работать полное время, но не могли найти подходящую для этого работу, либо из-за временного снижения потребительского спроса работали меньше часов, чем хотели бы. Эти последние две группы фактически частично заняты, а частично являются безработными. Учитывая их как полностью занятых, как утверждают критики, официальные данные *BLS* занижают долю безработных.
- **Люди, переставшие искать работу** Чтобы вас считали безработным, вы должны активно искать

работу. Человек без работы или активно не участвующий в ее поиске, не относится к рабочей силе. Проблема здесь заключается в том, что многие люди после безуспешных попыток найти подходящую для себя работу в течение какого-то времени теряют надежду, что смогут это сделать, и выбывают из состава рабочей силы. Общее число людей, переставших искать работу, увеличивается во время спадов и сокращается во время подъемов; по оценкам, в эту категорию в 2005 г. входило 436 тыс. человек. Не учитывая этих людей как безработных, заявляют критики, официальные данные *BLS* занижают долю безработных. (Ключевой вопрос 6.)

Типы безработицы

Можно выделить три типа безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица В каждый момент времени какое-то число работников оказываются в положении «между работами». Одни люди добровольно меняют место работы, других уволили — и они ищут новую работу, третьи временно теряют сезонную работу. Есть еще категория работников, прежде всего это молодые люди, которые впервые ищут работу. Когда все эти незанятые люди найдут новую работу или возвратятся на старую после временного увольнения, им на смену придут другие «искатели» работы и временно уволенные работники, которые займут их место в «общем фонде безработных». Поэтому, хотя категория людей, по тем или иным причинам оставшихся без работы, из месяца в месяц меняет свой состав, данный тип безработицы как таковой в обществе постоянно сохраняется.

Применительно к работникам, которые ищут работу или ждут получения работы в ближайшем будущем, экономисты используют термин **фрикционная безработица** (он связан с поисками или ожиданием работы). Определение «фрикционная» отражает тот факт, что рынок труда не мгновенно и не идеально (без всяких трений или, по-научному, фрикций) устанавливает соответствие между числом работников и уровнем их квалификации и рабочими местами.

Фрикционная безработица считается неизбежной и отчасти даже желательной. Многие работники оказываются «между работами» добровольно, по своей инициативе, меняя низкооплачиваемую, малопродуктивную работу на более высокооплачиваемую и производительную. Это означает более высокие доходы для самих работников и более рациональное распределение трудовых ресурсов, а следовательно, и больший объем реального производства для экономики в целом.

Структурная безработица Фрикционная безработица порой переходит в другую категорию, которая называется **структурной безработицей**. Эконо-

мисты используют термин «структурный» в значении «составной». С течением времени в структуре потребительского спроса и технологии производства происходят изменения, меняющие структуру совокупного спроса на рабочую силу как по профессиональному составу, так и ее географическому размещению.

В результате таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается (швейное производство или сельскохозяйственные работы), а некоторые профессии вообще исчезают. Спрос на другие навыки и умения (например, написание компьютерных программ или эксплуатации компьютеров), включая новые, ранее не существовавшие, напротив, увеличивается. В данном случае безработица возникает потому, что рабочая сила не сразу и не в полной мере отвечает на новые изменения в структуре рабочих мест. Некоторые работники обнаруживают, что те профессиональные навыки, которыми они в настоящее время обладают, больше не соответствуют требованиям рынка; что из-за изменений в технологии и характере потребительского спроса их умения и опыт устарели и стали ненужными. Через какое-то время такие люди попадают в ряды структурно безработных. Этот вид безработицы будет сохраняться до тех пор, пока такие безработные не адаптируются к новым условиям и не овладеют теми навыками и умениями, которые нужны работодателям.

К тому же постоянно меняется географическая структура занятости. Об этом свидетельствует, например, миграция в США отраслей и соответственно рабочих мест в течение последних нескольких десятилетий из штатов «снежного пояса» в штаты «солнечного пояса». Еще одним примером этого рода является перемещение рабочих мест с предприятий, расположенных в черте крупных городов, на предприятия, размещенные в промышленных пригородных зонах. Эти перемещения рабочих возможностей означают, что какая-то часть работников попадает в ряды структурной безработицы.

В целом различия между фрикционной и структурной безработицей весьма расплывчаты. Основное различие состоит в том, что *фрикционные* безработные обладают навыками, которые можно продать, а сами работники находятся или могут переехать в зоны, где эти навыки востребованы. *Структурные* же безработные не готовы к переводу на другую работу без переподготовки, дополнительного обучения, а иногда и перемены места жительства. Таким образом, фрикционная безработица кратковременна, а структурная безработица имеет более долгосрочный характер и поэтому считается более серьезной.

Циклическая безработица Циклическая безработица возникает в период спада, т.е. той фазы экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих, или совокупных, расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги умень-

шается, занятость сокращается, безработица растет. По этой причине *циклическую безработицу* иногда называют *безработицей, связанной с дефицитом спроса*. В разгар Великой депрессии, в 1933 г., циклическая безработица достигала 25% общей численности рабочей силы. Значительной такая безработица была также в 1982 и в 2002 гг., когда доля безработных составила 7,5 и 5,8% соответственно.

Циклическая безработица – это очень серьезная проблема. Мы более подробно поговорим о ее высоких издержках позже, но прежде должны определить понятие «полная занятость».

Определение полной занятости

Так как фрикционный и структурный виды безработицы в динамичной экономике неизбежны, *полная занятость* иногда наступает при величине ниже 100% рабочей силы. Экономисты говорят, что уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. Другими словами, уровень безработицы при полной занятости достигается в том случае, когда циклическая безработица равна нулю.

Уровень безработицы при полной занятости называют также **естественным уровнем безработицы (NPU)**. Реальный объем внутреннего продукта, соответствующий естественному уровню безработицы, экономисты называют **потенциальным объемом производства**. Это тот реальный объем продукции, который экономика в состоянии произвести при полной занятости.

Уровень безработицы при полной занятости, или естественный уровень безработицы, устанавливается тогда, когда рынки рабочей силы пребывают в равновесии: число людей, ищущих работу, равно числу свободных рабочих мест. Но даже тогда, когда рынки труда находятся в равновесии, *NPU* является какой-то положительной величиной, так как «фрикционным» безработным требуется время, чтобы найти соответствующие вакантные места. «Структурным» безработным тоже нужно время, чтобы для получения работы приобрести новую квалификацию или переехать в другое место.

«Естественный», однако, не означает, что экономика всегда действует на этом уровне и поэтому в полной мере реализует свой потенциальный объем продукции. При наличии циклической безработицы в экономике гораздо больше безработных, чем в ситуации, когда она действует на уровне *NPU*. Более того, экономика в течение какого-то времени может действовать с уровнем безработицы ниже *NPU*. И наоборот, время от времени спрос на труд может быть настолько высокими, что фирмы очень активно нанимают и профессионально готовят безработных, потерявших работу по структурным причинам. Также некоторые домохозяйки, тинейджеры, студенты кол-

леджей и пенсионеры, которые обычно ищут подходящую для себя частичную или полную занятость, в таких условиях могут найти работу относительно легко и быстро. Поэтому уровень безработицы временно снижается ниже естественного уровня.

Кроме того, показатель *NPU* со временем может меняться. В 1980-х он составлял около 6%, в настоящее время — от 4 до 5%. Почему произошло такое снижение?

- Увеличивавшаяся в прошлом доля молодых работников в общем составе населения теперь, когда поколение беби-бума выросло, снизилась. В настоящее время рабочая сила имеет более высокую долю людей среднего возраста, у которых удельный вес безработных традиционно ниже среднего показателя.
- Увеличение числа агентств, помогающих людям устраиваться на временную работу, и более совершенная информация, получаемая из Интернета, снизили значимость *NPU*, так как это помогает работникам быстрее отыскивать работу.
- По новым законам о социальном обеспечении многие люди были переведены из числа безработных в категорию занятых.
- Удвоение числа заключенных в США по сравнению с 1985 г. вывело относительно высокую долю безработных людей из состава рабочей силы и тем самым понизило общую долю безработных в стране.

Десятилетие назад доля безработных в 4–5% свидетельствовала бы об избыточно высоких расходах, несбалансированном рынке труда и растущей инфляции; сегодня та же самая доля говорит о сбалансированном рынке труда и стабильно низких темпах инфляции.

Экономические издержки безработицы


Безработица выше естественного уровня влечет за собой крупные экономические и социальные издержки.

Разрыв ВВП и закон Оукена Главная «цена» безработицы — невыпущенная продукция. Когда экономика не в состоянии создать достаточное число рабочих мест для всех, кто способен и готов работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно. На основании анализа, проведенного в гл. 1, можно сказать, что при безработице общество оказывается в ситуации ниже кривой своих производственных возможностей. Экономисты определяют эту потерянную продукцию как **потери (разрыв) ВВП**, измеряемые величиной, на которую фактический объем ВВП отстает от потенциального. Если представить в более компактной форме,

$$\begin{aligned} \text{Потери ВВП} &= \text{Фактический ВВП} - \\ &- \text{Потенциальный ВВП.} \end{aligned}$$

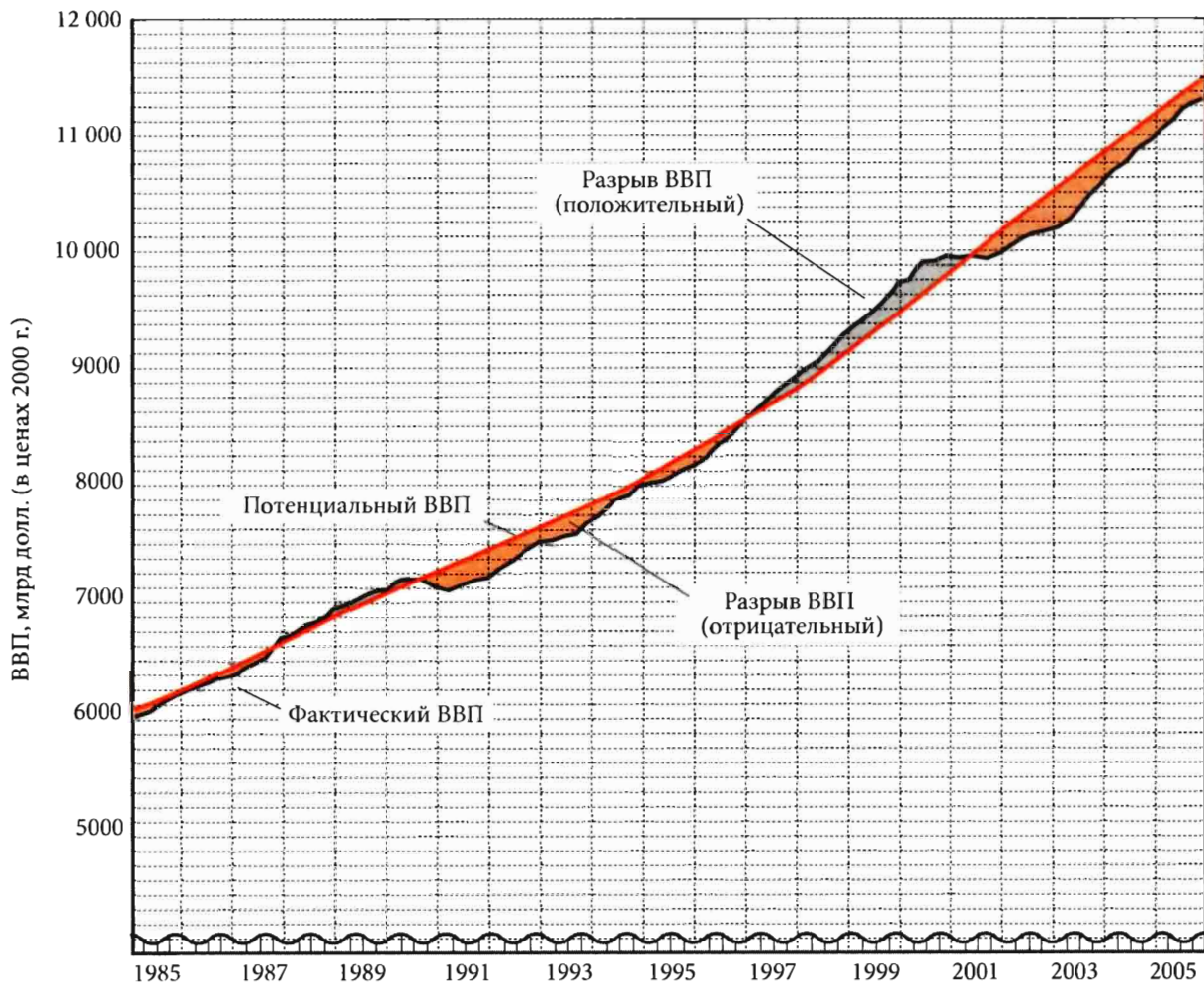
Разрыв ВВП может быть как негативным (реальный ВВП меньше потенциального ВВП), так и позитивным (реальный ВВП больше потенциального ВВП). Когда безработица выше естественного уровня, разрыв негативный, поскольку реальный ВВП отстает от потенциального ВВП.

Потенциальный ВВП определяется с учетом допущения, что экономика действует на уровне естественного уровня безработицы. Рост потенциального ВВП — это проекция в будущее исходя из «нормального» темпа роста реального ВВП в экономике. На рис. 7.3 показано, каким в США в последние годы был разрыв ВВП. Из приведенных графиков видна тесная корреляция между величиной разрыва ВВП (рис. 7.3а) и фактической долей безработных (рис. 7.3б). Чем выше доля безработных, тем больше разрыв ВВП.

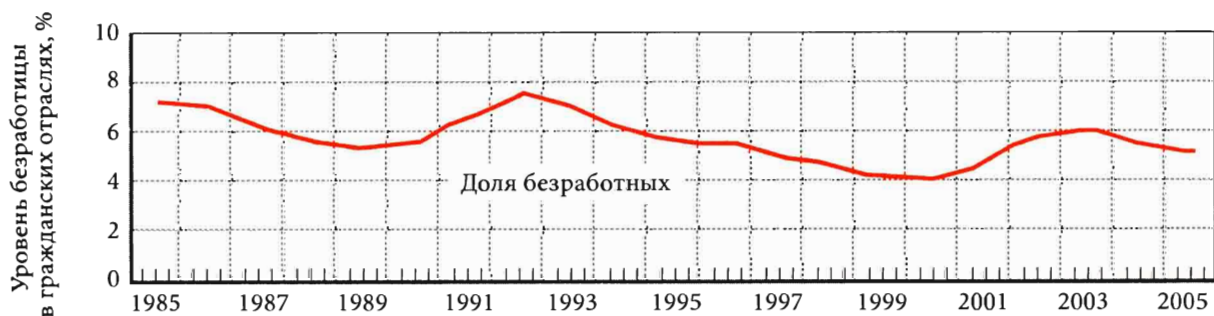
Артур Оукен (*Arthur Okun*), исследовавший явления макроэкономики, математически выразил этот разрыв в виде соотношения между уровнем безработицы и потерями ВВП. **Закон Оукена** показывает, что *если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, ВВП снижается приблизительно на 2%*. Исходя из такого соотношения уровня безработицы и потерь ВВП, можно вычислить абсолютные потери продукции при любом уровне безработицы выше естественного. Например, в 1992 г. уровень безработицы составлял 7,4%, т.е. на 1,4 процентных пункта превышал естественный уровень, существовавший в то время и равный примерно 6%. Умножив 1,4% на коэффициент Оукена (2), получим, что в 1992 г. потери ВВП составили 2,8% потенциального ВВП (в реальном исчислении). Вычислив, сколько составляют 2,8% потерь от номинального объема ВВП, равного в 1992 г. 7337 млрд долл., мы увидим, что из-за того, что не был достигнут естественный уровень безработицы, экономика США недополучила продукцию почти на 205 млрд долл. (**Ключевой вопрос 8.**)  **7.3 Okun's law**

Но, как показывает рис. 7.3, фактический объем национального продукта иногда может превышать его потенциальный объем или объем при полной занятости. На рис. 7.3 показано, что экономический рост в 1999 и 2000 гг., например, привел к тому, что за эти годы фактический ВВП превышал потенциальный. Другими словами, в 1999 и 2000 гг. разрыв ВВП был положительным. Таким образом, фактический ВВП иногда может превосходить потенциальный, но положительный разрыв ВВП порождает инфляционное давление и не может сохраняться бесконечно.

Неодинаковое бремя Обществу было бы легче примириться с повышением уровня безработицы, скажем, с 5% до 7 или 8%, если бы рабочий день и зарплата каждого работающего у всех сокращались пропорционально. Но на самом деле это не так.



(а) Разрывы ВВП



(б) Доля безработных

Рис. 7.3

Потенциальный и реальный ВВП и уровень безработицы. (а) Величина потерь равна разнице между потенциальным и фактическим объемами ВВП. Отрицательный разрыв в ВВП – это объем продукции, который экономика теряет из-за неспособности в полной мере использовать свой производственный потенциал. (б) Высокий уровень безработицы означает большие потери ВВП, и наоборот, низкий уровень безработицы приводит к небольшим потерям ВВП, а иногда даже к его приросту.

Источник: данные получены в Congressional Budget Office, www.cbo.gov/ и Bureau of Economic Analysis, www.bea.gov.

Таблица 7.3

*Уровни безработицы в разных демографических группах в период спада (2002 г.) и при полной занятости (1999 г.)**

Демографическая группа	Уровень безработицы, %	
	2002	1999
Всего	5,8	4,2
Род занятий		
«Белые воротнички»	3,1	1,9
«Синие воротнички»	8,9	6,3
Возраст		
16–19 лет	16,5	13,9
Чернокожие, 16–19 лет	29,8	27,9
Белые, 16–19 лет	14,5	12,0
Мужчины старше 20 лет	5,3	3,5
Женщины старше 20 лет	5,1	3,8
Раса и этническое происхождение		
Чернокожие	10,2	8,0
Испаноговорящие	7,5	6,4
Белые	5,1	3,7
По полу		
Женщины	5,6	4,3
Мужчины	5,9	4,2
По образованию**		
Не закончившие среднюю школу	8,4	6,0
Закончившие только среднюю школу	5,3	3,5
Колледж и выше	2,9	1,8
По продолжительности		
15 недель и больше	2,0	1,1

* Данные относятся к гражданским отраслям. В 2002 г. экономика продолжала испытывать некоторые последствия спада 2001 г.

** Люди в возрасте 25 лет и старше.

Источник: *Economic Report of the President; Employment and Earnings; Census Bureau, www.census.gov.*

Частично бремя безработицы оказывается тяжелым и потому, что ее издержки распределены очень неравномерно.

В табл. 7.3 сравниваются уровни безработицы среди различных групп на рынке труда за два года. Спад 2001 г. вызвал повышение безработицы в 2002 г. до 5,8%. И наоборот, полная занятость в 1999 г. была достигнута в экономике США при уровне безработицы в 4,2%. Если мы обратим внимание на существенные различия в уровнях безработицы в разных

демографических группах в пределах каждого года и сравним уровни двух лет, то сможем сделать некоторые выводы:

- **Род занятий** Уровень безработицы среди «белых воротничков» (например, юристов, педагогов) ниже, чем среди «синих воротничков» (рабочих). «Белые воротнички», как правило, заняты в отраслях, меньше подверженных циклическим колебаниям (сфера услуг и производство товаров кратковременного пользования), или они самостоятельно обеспечивают собственную занятость. В периоды спада основная тяжесть ложится на «синие воротнички». Что касается «белых воротничков», то даже в сложные времена фирмы стараются сохранять высококвалифицированный персонал, в обучение которого вложены значительные средства.
- **Возраст** Уровень безработицы среди молодежи гораздо выше, чем среди взрослых. Это объясняется тем, что молодые люди имеют низкую квалификацию, чаще меняют работу сами и увольняются нанIMATEЛЕМ, а также отличаются меньшей географической мобильностью. Многие молодые люди впервые вступают на рынок труда в поисках работы. Особенно высок уровень безработицы среди молодежи с темным цветом кожи.
- **Раса и этническое происхождение** Уровень безработицы среди чернокожего и испаноговорящего населения выше, чем среди белых. Это можно объяснить рядом факторов: недостаточностью образования, концентрацией этих людей в тех профессиях, которые не требуют высокой квалификации, дискриминацией на рынке труда. В целом уровень безработицы среди негров в два раза выше, чем среди белых.
- **Пол** Уровни безработицы среди мужчин и среди женщин в целом сопоставимы.
- **Образование** Среди менее образованных работников уровень безработицы в среднем выше, чем среди более образованных. Более низкое образование обычно сопровождается более низкой профессиональной подготовкой, отсутствием постоянной работы, большими перерывами в занятости, работой на местах, где чаще происходят увольнения циклического типа.
- **Продолжительность безработицы** Число людей, лишенных работы в течение длительного периода – 15 недель и более, в процентном отношении к общей численности рабочей силы гораздо меньше уровня безработицы в целом. Но во время спадов их доля существенно увеличивается.

Неэкономические издержки

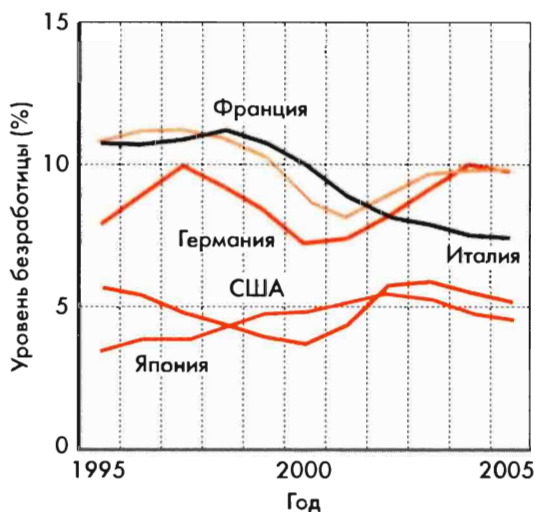
Серьезная циклическая безработица – это нечто большее, чем экономический недуг, это еще и социальное бедствие. Депрессия приводит к бездействию



Международный ракурс 7.2

Уровни безработицы в пяти промышленно развитых странах, 1995–2005 гг.

За последние годы уровень безработицы в США был ниже, чем в Италии, Франции и Германии.



Источник: Bureau of Labor Statistics, www.bls.gov. Данные приведены на основе концепции безработицы, применяемой в США.

ности, бездеятельность — к потере квалификации, снижению самоуважения, упадку моральных устоев, распаду семей, а также к общественным и политическим беспорядкам. Массовая безработица усиливает бедность, повышает расовую и этническую напряженность, уменьшает надежду на материальное благополучие.

История свидетельствует, что серьезная безработица приводит к быстрым, иногда очень бурным социальным и политическим переменам. Например, приход Гитлера к власти произошел в условиях высокой безработицы. Несомненно, одной из причин серьезных беспорядков и насилия, которые периодически охватывают города США и других стран, является высокий уровень безработицы среди чернокожих и других национальных меньшинств. Что касается простых обывателей, исследователи считают, что между ростом самоубийств, убийств, смертности от сердечно-сосудистых заболеваний, психических болезней и высоким уровнем безработицы существует прямая связь.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Почему уровень безработицы в Европе такой высокий?

Несколько европейских стран в последние годы столкнулись с необычайно высокими коэффициентами безработицы. Например, если пользоваться для измерения концепциями, принятыми в США, коэффициент безработицы в процентах во Франции в 2005 г. равнялся 9,7%, в Германии — 9,6%, в Испании — 9,6%, в Италии — 7,8%. Эти цифры значительно отличаются — в худшую сторону — от 5,1% в том же году в США. Более того, высокие уровни безработицы в Европе, по-видимому, не являются циклическими. Даже во время пиков бизнес-цикла коэффициенты безработицы примерно в два раза выше коэффициентов в США. Особенно высоки показатели безработицы для европейской молодежи, например коэффициент безработицы для людей в возрасте от 20 до 24 лет во Франции составлял 20% в 2005 г. (для сравнения: в США он равнялся 8,8%).

Причины высоких коэффициентов безработицы в этих странах сложные, но европейские экономисты обычно в первую очередь указывают на политику правительства и деятельность профсоюзов, из-за которых увеличиваются затраты бизнеса, связанные с наймом работников, и снижаются индивидуальные издержки безработного. Например, высокие минимальные ставки оплаты труда по закону отпугивают работодателей от приглашения на работу неквалифицированных работников. Щедрые выплаты по программам социальной помощи и безработным также стимулируют более легкое отношение к труду, повышают текучесть кадров и снижают мотивацию людей иметь работу.

Ограничения на увольнение работников не способствуют тому, что фирмы активно приглашают людей к себе на работу даже во время наращивания бизнеса. Короткая рабочая неделя, установленная властями самостоятельно или в результате переговоров с профсоюзами, ограничивает возможность работодателей распределять свои затраты на найм и профессиональную подготовку по большому числу рабочих часов. Оплачиваемые отпуска и праздники, составляющие в целом от 30 до 40 дней в год, также увеличивают затраты на найм работников. Добавьте сюда высокие затраты работодателя на пенсионные выплаты и другие льготы работникам, и вы поймете, почему они не торопятся приглашать дополнительных работников.

Попытки сделать рынок труда более гибким предпринимаются во Франции, Германии, Италии и Испании, но они сталкиваются с жестким политическим сопротивлением, в том числе в виде масштабных акций и протестов. Будущая направленность политики занятости в этих странах пока неясна. Однако экономисты не ожидают, что в ближайшее время высокие темпы безработицы здесь снизятся.

Международные сравнения

В любой период времени страны существенно различаются по уровню безработицы. Основная причина этих различий состоит в том, что в разных экономиках существуют разные естественные уровни безработицы, кроме того, разные страны в один и тот же момент времени могут оказаться просто в разных фазах экономического цикла. Во вставке «Международный ракурс 7.2» показаны рассчитанные по американской методике средние уровни безработицы за последние годы в пяти промышленно развитых странах. Из приведенных графиков видно, что за период с 1995 по 2005 г. уровень безработицы в США был ниже, чем в Италии, Франции и Германии.

Краткое повторение 7.2

- Безработица бывает трех типов: фрикционная, структурная и циклическая.
- Естественный уровень безработицы (фрикционной и структурной), по оценкам, в настоящее время составляет от 4 до 5%.
- Положительный разрыв ВВП имеет место, когда фактический ВВП превышает потенциальный ВВП; отрицательный разрыв ВВП происходит, когда фактический ВВП ниже потенциального.
- В условиях циклической безработицы реальный ВВП общества снижается. Согласно закону Оукена, повышение уровня безработицы на 1 процентный пункт сопровождается потерей 2% ВВП относительно уровня, каким он мог бы быть потенциально.
- Работники с низкой квалификацией, молодежь, афроамериканцы и испаноговорящие, а также менее образованные слои населения несут непропорционально тяжелое бремя безработицы.

Инфляция

Теперь обратимся к инфляции как к еще одной характеристике макроэкономической нестабильности, порождающей даже более сложные проблемы, чем безработица.

Определение инфляции

Инфляция – это *повышение общего уровня цен*. Когда имеет место инфляция, на каждый доллар дохода можно купить меньше товаров и услуг, чем прежде. Другими словами, инфляция снижает покупательную способность денег. Это не означает, что растут все цены. Даже в периоды быстрого роста инфляции некоторые цены могут оставаться относительно стабильными или снижаться. Например, хотя в 1970-х

и в начале 1980-х гг. в США наблюдался высокий уровень инфляции, цены на такие товары, как видеомагнитофоны, электронные часы и персональные компьютеры, снижались.

Измерение инфляции

Основным показателем инфляции в США является **индекс цен на потребительские товары (CPI)**, составляемый Бюро по статистике труда (*BLS*). Правительство использует этот индекс для сообщения ежемесячных и годовых темпов инфляции в своих отчетах. Оно также использует индекс *CPI* для корректировки с учетом инфляции величин выплат по программам социального обеспечения и налоговых ставок по доходам. Индекс *CPI* отражает цену рыночной корзины, в которую входит приблизительно 300 потребительских товаров и услуг, которые, как считается, покупает типичный городской житель. (Индекс цен, по которому рассчитывается ВВП, приведенный в гл. 6, является гораздо более широким показателем инфляции, так как включает не только потребительские товары и услуги, но и средства производства, товары и услуги, приобретаемые органами власти, и товары и услуги, участвующие в мировой торговле.)

Состав рыночной корзины для определения индекса *CPI* выбирается на основе типов расходов городских потребителей в конкретные периоды; в настоящее время за этот период приняты 2000–2001 гг. *BLS* уточняет состав рыночной корзины каждые два года в целях отражения последних типов покупок потребителями и учета инфляции, с которой сталкиваются потребители в настоящее время. В качестве базового периода *BLS* выбрало 1982–1984 гг., т.е. индекс *CPI* за эти годы равен 100. Поэтому *CPI* за любой конкретный год можно определить по следующей формуле:

$$CPI = \frac{\text{Цена по средней установленной рыночной корзине за конкретный год}}{\text{Цена той же самой рыночной корзины за 1982–1984 гг.}} \times 100.$$

Темпы инфляции за определенный год (скажем, за 2005 г.) определяются сравнением в процентном виде индекса за этот год с индексом за предыдущий год. Например, в 2005 г. индекс *CPI* составлял 195,3, т.е. по сравнению с 2004 г., когда он равнялся 188,9, этот показатель вырос. Темпы инфляции за 2005 г. вычисляются по следующей формуле:

$$\text{Темпы инфляции} = \frac{179,9 - 177,1}{177,1} \times 100 = 1,6\%.$$

Вспомним так называемое *правило 70* – способ приблизительного арифметического вычисления, позволяющий быстро подсчитать число лет, необходимых для удвоения цен при заданных темпах годовой инфляции. Для этого надо разделить число 70 на годовой темп роста интересующего нас показателя. Например, при ежегодных темпах инфляции в 3% уровень цен удвоится приблизительно через 23 (70/3) года. При инфляции в 8% уровень цен удвоится приблизительно через 9 (70/8) лет. (**Ключевой вопрос 11.**)

Факты, связанные с инфляцией

На рис. 7.4 показаны темпы инфляции в США за период с 1960 по 2005 г. Обратите внимание, что в 1970-х и в начале 1980-х гг. инфляция достигала двузначных цифр, но с тех пор снизилась и в последние годы была относительно небольшой.

В последние годы инфляция в США не была ни очень высокой, ни очень низкой по сравнению с инфляцией в ряде других промышленно развитых стран (см. «Международный ракурс 7.3»). Некоторые страны (не показанные в этой вставке) за последние годы имели годовые темпы инфляции, выразившиеся двузначными цифрами, а иногда были еще выше. В 2005 г., например, годовая ставка инфляции в Ираке составила 40%, в Либерии – 15%, в Азербайджане – 12%. Вспомните цифры, приведенные в начале этой главы, что в тот год в Зимбабве инфляция равнялась 585%. В 2006 г., по оценкам, инфляция в Зимбабве достигла 1000%!

Типы инфляции

Экономисты различают два типа инфляции: *инфляция, вызванная спросом* (или короче – *инфляция спроса*), и *инфляция, подталкиваемая издержками* (*инфляция издержек*).

Инфляция спроса Традиционно изменения уровня цен объясняются избыточным совокупным спросом. Когда инфляция быстро растет и сохраняется долго, причиной неизбежно является избыточный выпуск денег центральным банком (его роль в США играет Федеральная резервная система). Если все имеющиеся ресурсы уже полностью использованы, предпринимательский сектор не в состоянии ответить на избыточный спрос увеличением реального объема производства. Этот избыточный спрос приводит к росту цен ограниченного реального объема продукции и вызывает **инфляцию спроса**. Суть инфляции спроса иногда объясняют одной фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров».

Инфляция издержек Инфляция может также возникнуть в результате изменения величины издержек и рыночного предложения. На протяжении нескольких периодов за последние годы, в том числе в середине 1970-х гг., уровень цен возрастал, несмотря на то, что совокупные издержки не были чрезмерными. Бывали и такие периоды, когда и объем производства, и занятость *сокращались* (это свидетельствовало о том, что общие издержки не были значительными), но при этом общий уровень цен *возрастал*.

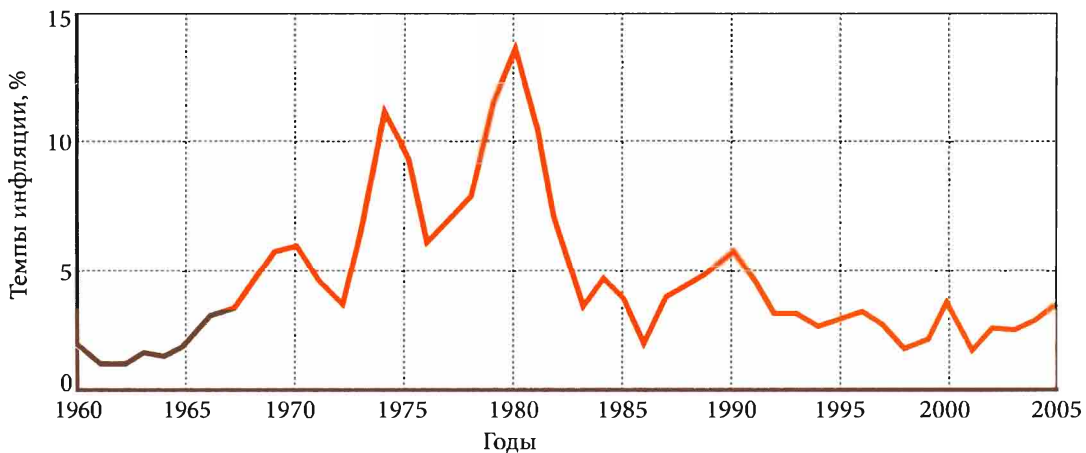


Рис. 7.4

Годовые темпы инфляции в США, 1960–2005 гг. Основными периодами инфляции в США за последние 40 лет были 1970-е и 1980-е гг.

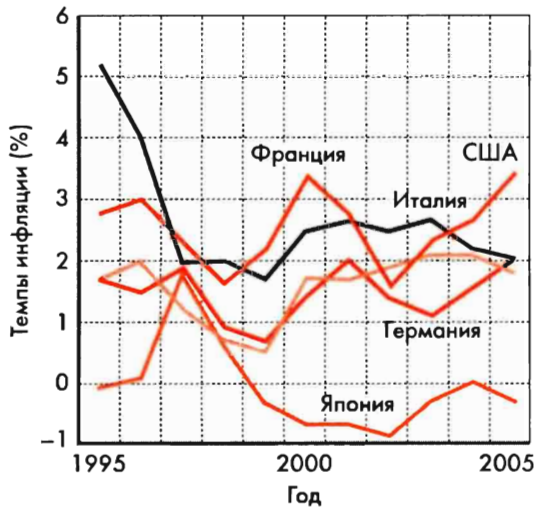
Источник: Bureau of Labor Statistics, stats.bls.gov.



Международный ракурс 7.3

Темпы инфляции в пяти промышленно развитых странах, 1995–2005 гг.

За последние годы темпы инфляции в США по сравнению с другими промышленно развитыми странами были ни чересчур высокими, ни слишком низкими.



Источник: Bureau of Labor Statistics, stats.bls.gov.

Теория инфляции издержек объясняет рост цен такими факторами, которые приводят к увеличению производственных издержек на единицу продукции. Издержки на единицу продукции – это средние издержки при данном объеме производства. Такие средние издержки можно вычислить, разделив общие издержки на ресурсы, используемые в производстве, на объем произведенной продукции:

$$\text{Производственные издержки} = \frac{\text{Совокупные издержки выпуска}}{\text{Совокупный выпуск}}$$

Рост издержек на единицу продукции ограничивает прибыль и объем продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Это уменьшение предложения, в свою очередь, приводит к росту уровня цен. Следовательно, при таком сценарии развития событий издержки «подталкивают» цены вверх, в то время как при инфляции спроса они «тянут» их за собой вверх.

Основным источником инфляции издержек являются так называемые *шоки предложения*. Если рассмотреть такие ситуации более подробно, то видно, что при внезапном, непредвиденном увеличении затрат на сырье или энергию происходит существенное повышение издержек на единицу продукции, из-за чего цены на эту продукцию растут. Убедительным примером служит стремительный взлет цен на импортируемую нефть в 1973–1974 гг. и в 1979–1980 гг. Поскольку в эти периоды цены на энергоресурсы росли, практически во всей экономике издержки производства и транспортировки продукции также увеличились. Это привело к быстрому росту инфляции издержек.

Сложности реального мира

Реальный мир гораздо сложнее, чем предполагает наше простое разделение инфляции на два типа – инфляцию, вызванную увеличением спроса, и инфляцию, обусловленную ростом издержек. Поэтому на практике эти два типа инфляции, если не знать источника инфляции, различать трудно. Например, предположим, в условиях полной занятости общие расходы резко возросли, что, следовательно, вызвало инфляцию спроса. Но поскольку на рынках товаров и ресурсов действуют стимулы, вызванные повышением спроса, некоторые фирмы обнаруживают, что их расходы на зарплату, материальные ресурсы и топливо растут. Для защиты собственных интересов они вынуждены поднять цены на свою продукцию, поскольку увеличились издержки производства (т.е. выросли цены на чьи-то другие ресурсы). Хотя в данном случае явно наблюдается инфляция спроса, для многих фирм и для государства она выглядит как инфляция издержек. Поэтому определить, к какому из двух типов относятся первопричины роста цен и зарплат, не так-то легко. В этих условиях, не определив первоначальный источник инфляции, государство и Федеральная резервная система могут не торопиться с принятием мер, направленных на снижение избыточных совокупных издержек.

Еще одна сложность заключается в том, что инфляция спроса и инфляция издержек различаются по степени их устойчивости. Инфляция спроса будет продолжаться до тех пор, пока имеются избыточные совокупные расходы. Инфляция же издержек автоматически сама себя ограничивает, т.е. она постепенно исчезает. Повышение удельных затрат приведет к сокращению предложения, что означает также сокращение реального объема внутреннего продукта и занятости. Это обстоятельство препятствует дальнейшему росту удельных издержек. Другими словами, инфляция издержек порождает спад. Спад же, в свою очередь, сдерживает дополнительные усилия работников и увеличение затрат других факторов производства и не стимулирует рост цен ресурсов.

Краткое повторение 7.3

- Инфляция – это повышение общего уровня цен, которое измеряется изменением индекса цен, например индекса цен на потребительские товары и услуги в процентном выражении.
- За последние несколько лет темпы инфляции в США находятся на среднем уровне по сравнению с остальными промышленно развитыми странами и гораздо ниже темпов инфляции в некоторых других странах.
- Инфляция спроса возникает тогда, когда совокупные расходы превышают возможности экономики обеспечивать товары и услуги по существующим ценам; совокупные расходы «тянут» цены вверх.
- Инфляция издержек возникает тогда, когда такие факторы, как чрезмерное повышение зарплат и быстрый рост цен на сырье, увеличивают производственные издержки на единицу продукции; в свою очередь, рост издержек производства «подталкивает» цены вверх.

Перераспределительное воздействие инфляции

Инфляция отрицательно сказывается на благополучии одних людей, никак не влияет на других и фактически помогает третьим. Таким образом, инфляция перераспределяет реальный доход от одних людей к другим. Кто в результате этого страдает? Кто от нее выигрывает? Прежде чем мы ответим на эти вопросы, необходимо разобраться с некоторыми терминами.

Номинальный и реальный доходы Между денежным (номинальным) и реальным доходом существует разница. **Номинальный доход** – это количество денег, полученных в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли. **Реальный доход** определяется количеством товаров и услуг, которые позволяет купить номинальный доход, т.е. это покупательная способность номинального дохода или доход, скорректированный на величину инфляции. Таким образом,

$$\text{Реальный доход} = \frac{\text{Номинальный доход}}{\text{Индекс цен (с сотыми долями)}}$$

Инфляция не обязательно меняет общий реальный доход экономики, т.е. ее полную покупательную способность. Как видно из приведенного выше уравнения, реальный доход остается тем же самым, когда номинальный доход повышается на тот же уровень в процентах, что и индекс цен.

Но при инфляции номинальный доход отдельного человека не растет с той же самой скоростью, как общий уровень цен. Именно здесь лежит потенциал перераспределения реального дохода между отдельными людьми. Если изменения в уровне цен отличаются от изменения номинального дохода отдельного человека, это приводит к изменению его реального дохода. Приблизительно понять, насколько изменится реальный доход, можно, если воспользоваться следующим правилом:

$$\begin{array}{ccc} \text{Процентное} & & \text{Процентное} & & \text{Процентное} \\ \text{изменение} & \equiv & \text{изменение} & - & \text{изменение} \\ \text{реального} & & \text{номинального} & & \text{уровня} \\ \text{дохода} & & \text{дохода} & & \text{цен.} \end{array}$$

7.4 Nominal and real income

Пример: предположим, уровень цен за какой-то период повысился на 6%. Если номинальный доход Боба увеличился также на 6%, его реальный доход остался прежним. Но если его номинальный доход повысился на 10%, его реальный доход увеличился приблизительно на 4%. А если номинальный доход Боба повысился только на 2%, его реальный доход *снизился* приблизительно на 4%¹.

Ожидания Реальное воздействие инфляции на распределение дохода зависит от того, является ли она ожидаемой или непредвиденной. При ожидаемой инфляции получатель дохода *может* попытаться принять меры, чтобы предотвратить или уменьшить негативные последствия инфляции, которые в противном случае отразятся на его реальном доходе. Рассуждения и выводы, приведенные ниже, относятся к непредвиденной инфляции, т.е. инфляции, полный объем которой предугадать было невозможно.

Кто страдает от инфляции?

Непредвиденная инфляция отрицательно сказывается на тех людях, которые получают фиксированные доходы или откладывают сбережения, и на кредиторах. Она перераспределяет реальный доход от них и направляет его к другим.

Получатели фиксированного номинального дохода Инфляция ставит в невыгодное положение тех, кто получает фиксированный номинальный доход. Классическим примером здесь служат пожилые

¹ Можно вычислить приведенные цифры более точно, если воспользоваться уравнением реального дохода. В приведенном выше примере, если номинальный доход повысился на 10%, т.е. вырос со 100 до 110 долл., и если уровень цен (индекс) повысился на 6%, со 100 до 106, то реальный доход вырастет и составит

$$110 \text{ долл.} / 1,07 \text{ долл.} = 103,77 \text{ долл.}$$

Мы видим, что повышение реального дохода почти на 4%, полученное при помощи простой формулы в тексте, достаточно точно показывает изменение, равное 3,77%, которое получено при использовании более точной формулы.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Обрезание монет

Некоторые интересные эпизоды инфляции под влиянием спроса встречались в Европе уже в период с IX по XV в., т.е. в эпоху феодализма. В той экономической системе лорды (или принцы) правили отдельными территориями, а их вассалы (или крестьяне) работали на полях. Первоначально крестьяне платили своим правителям налоги в натуральном виде – частью урожая. Позже, когда принцы начали выпускать «монеты своей территории», крестьяне начали платить налоги золотыми монетами.

Очень скоро некоторые принцы обнаружили способ, позволяющий частично перевести покупательную способность своих вассалов на себя без внешнего повышения налогов. Когда монеты попадали в их казну, принцы поручали откусывать от золотых монет небольшие кусочки, из-за чего те немного уменьшались в весе. Из откусанных кусочков изготавливались новые монеты, на которые правители покупали для себя больше товаров.

Такая практика порчи монет была скрытой формой налогообложения. Количество товаров, производимых на конкретной территории, оставалось тем же самым, но число золотых монет возрастало. Когда «слишком много денег охотилось за слишком небольшим числом товаров», возникала инфляция. Так как цены росли, каждая золотая монета, зарабатываемая крестьянами, из-за этой практики имела меньшую покупательную способность, чем прежде. Увеличение предложения денег смещало покупательную способность от крестьян к принцам, что эквивалентно ситуации, когда принцы увеличивали налоги на крестьян.

Позже некоторые диктаторы просто печатали больше денег для покупки товаров, которые приобретали они сами, их родственники и приближенные. Повышая инфляцию, эти диктаторы накладывали дополнительный скрытый налог на свое население.

Мораль этой истории очень проста: общество, которое ценит ценовую стабильность, не должно доверять контроль над предложением денег людям, выигрывающим от инфляции.

супруги, живущие на частную пенсию или аннуитет, которые приносят им фиксированный по величине ежемесячный номинальный доход. Человек, ушедший на пенсию, например, в 1990 г. и получавший по тем временам достаточное пенсионное обеспечение, к 2005 г. обнаружил бы, что покупательная способность его пенсии (т.е. его реальный доход) снизилась на четверть.

Равным образом инфляция ухудшает положение землевладельцев, получающих фиксированные арендные платежи, потому что с течением времени они получают деньги, имеющие все более низкую покупательную способность. Аналогично от инфляции могут

пострадать работники общественного сектора, размер дохода которых определяется схемами фиксированных платежей. Фиксированные «прибавки» (ежегодные повышения), предусмотренные в их схемах оплаты, могут не соответствовать темпам инфляции. Работники с минимальной ставкой заработной платы и семьи, живущие на фиксированные доходы от социальной помощи, также страдают от инфляции.

Люди, имеющие сбережения Инфляция наносит ущерб и владельцам сбережений. С ростом цен реальная стоимость, или покупательная способность, сбережений, снижается. В период инфляции срочные банковские счета, страховые полисы, ежегодные ренты (аннуитеты) и другие финансовые активы с фиксированной стоимостью теряют свою реальную стоимость. Рассмотрим самый простой случай: человек отложил 1000 долл. наличными. С 1982 по 2005 г. реальная стоимость этой суммы сократилась наполовину. Конечно, почти все формы сбережений приносят проценты, но тем не менее, если темпы инфляции превышают процентную ставку, стоимость сбережений все равно будет падать.

Пример: семья А вложила 1000 долл. в депозитный сертификат коммерческого банка или ссудо-сберегательной ассоциации под 6% годовых. Если инфляция достигает 13% (как это было в 1980 г.), к концу года реальная стоимость, или покупательная способность, их денег – 1000 долл. – уменьшится до 938 долл., т.е. вкладчик получит 1060 долл. (1000 долл. + 60 долл. в качестве процентов). Но дефлирование этой суммы с учетом инфляции в 13% означает, что реальная стоимость 1060 долл. составляет лишь около 938 долл. (1060/1,13).

Кредиторы Непредвиденная инфляция приносит убытки и кредиторам (заимодавцам). Предположим, *Chase Bank* выдает Бобу кредит в 1000 долл., который тот должен выплатить через 2 года. Если за это время уровень цен удвоится, 1000 долл., которые Боб выплатит, будут иметь только половину покупательной способности от тех 1000 долл., которые он занял. Если не принимать во внимание выплату процентов, то вы возместите ту же сумму, какую и заняли. Но вследствие инфляции на каждый доллар из этой суммы теперь можно купить только половину того, что было возможно в то время, когда вы брали ссуду. По мере роста цен стоимость денег падает. Таким образом, из-за инфляции заемщику дают «дорогие» деньги, а возвращает он «дешевые». В результате инфляции владельцы *Chase Bank* несут убытки в виде снижения реального дохода.

Кто не страдает, а порой и выигрывает от инфляции?

Некоторые люди не страдают от инфляции, а есть и те, кому она фактически на руку. Для второй группы

инфляция является выгодной, так как перераспределяет реальный доход в их пользу.

Получатели дохода по гибким схемам Люди, получающие доходы по гибким схемам, порой могут не пострадать от инфляции, а иногда и выиграть. Скажем, человек, чей доход полностью состоит из выплат системы социального обеспечения, в основном не пострадает от инфляции, так как такие платежи являются *индексированными* и привязаны к индексу *CPI*. Они автоматически повышаются, когда *CPI* растет, благодаря чему размер этих выплат от инфляции почти не страдает. Некоторые работники, состоящие в профсоюзах, также не сильно страдают от инфляции, поскольку размер их заработной платы автоматически растет за счет **надбавки, учитывающей изменение прожиточного минимума (COLA)**, если индекс *CPI* повышается; хотя на практике увеличение заработной платы редко в полной мере эквивалентно росту инфляции.

Некоторые получатели гибкого дохода и заемщики из-за непредсказуемой инфляции оказываются даже в более выгодном положении. Высокий спрос на продукт и нехватка рабочей силы, возникающие при быстрой инфляции спроса, могут привести к тому, что в некоторых случаях номинальный доход обгоняет уровень цен, благодаря чему реальный доход получателей растет. Скажем, повышение номинального дохода на 3% при инфляции с темпами в 2% может стать повышением на 7% при инфляции в 5%. Так, владельцы собственности, столкнувшись с бумом спроса на недвижимость под влиянием инфляции, могут гораздо сильнее повышать гибкие ставки арендных платежей, увеличивая их быстрее, чем растет инфляция. Точно так же от инфляции могут выиграть и некоторые владельцы отдельных видов бизнеса. Если цены на продукт растут быстрее цен на ресурсы, доходы бизнеса повышаются быстрее, чем его издержки. В этих случаях темпы роста прибыли обгоняют темпы роста инфляции.

Должники Непредсказуемая инфляция выгодна заемщикам (должникам). В нашем примере, который мы начали рассматривать выше, потери реального дохода *Chase Bank* от инфляции становятся выигрышем Боба – в виде повышения его реального дохода. Заемщик Боб занял «дорогие» доллары, но из-за инфляции возвращает основной размер долга и проценты по нему «дешевыми» долларами, чья покупательная способность из-за инфляции снизилась. Таким образом, реальный доход перераспределился от владельцев *Chase Bank* к заемщикам вроде Боба.

Федеральное правительство, накопившее к 2005 г. 7,9 трлн долл. государственного долга, также выиграло от инфляции. На протяжении всей истории федеральное правительство регулярно оплачивало свои долги за счет новых займов. Инфляция предостав-

ляет Казначейству возможность возвращать долги деньгами, имеющими меньшую покупательную способность, чем те, которые оно изначально брало в долг. Номинальный национальный доход, а следовательно, и налоговые сборы при инфляции растут; размеры же имеющегося государственного долга не увеличиваются. Это значит, что инфляция облегчает федеральному правительству реальное бремя государственного долга.

Ожидаемая инфляция

Последствия инфляции в сфере распределения были бы не столь тяжелы и даже устранимы, если бы люди могли предвидеть инфляцию и имели возможность привести свои номинальные доходы в соответствие с ожидаемыми изменениями уровня цен. Например, продолжительная инфляция, начавшаяся в конце 1960-х гг., побудила многие профсоюзы в 1970-х гг. настаивать на том, чтобы трудовые договоры содержали условие об индексации, в соответствии с которым номинальные доходы рабочих должны автоматически корректироваться с учетом инфляции.

Кроме того, при ожидаемой инфляции распределение дохода между кредитором и дебитором также могло бы быть иным. Предположим, кредитор (например, коммерческий банк или ссудо-сберегательная ассоциация) и заемщик (домохозяйство) договариваются о том, что 5% – это справедливая процентная ставка по займу сроком на один год *в том случае*, если уровень цен останется неизменным. Но допустим, инфляция есть, и в будущем году она ожидается на уровне 6%. Если банк дает заемщику ссуду в размере 100 долл. под 5% годовых, то в конце года он получит обратно 105 долл. Но если инфляция в течение этого года действительно достигнет 6%, покупательная способность этих 105 долл. упадет примерно до 99 долл. Фактически получается, что кредитор платит заемщику 1 долл. за то, что последний в течение года пользовался его деньгами.

Кредитор может избежать выплаты такой странной субсидии, назначив *инфляционную премию*, т.е. повысив процентную ставку в соответствии с ожидаемым темпом инфляции, равным 6%. Например, назначив ставку 11%, кредитор в конце года получит 111 долл., реальная стоимость, или покупательная способность, которых с учетом инфляции 6% составляет примерно 105 долл. В этом случае происходит взаимоприемлемое перераспределение 5 долл. (или 5% от 100 долл.) от дебитора кредитору в качестве платы за пользование взятой суммой в течение одного года. Поэтому, чтобы защитить себя от негативного воздействия инфляции, финансовые институты ввели в практику закладные с изменяемой процентной ставкой. (Между прочим, эти примеры показывают, что высокие номинальные процентные ставки



Рис. 7.5

Инфляционная премия, номинальная и реальная процентные ставки. Инфляционная премия, соответствующая ожидаемым темпам инфляции, «встроена» в номинальную процентную ставку. Реальная процентная ставка (в данном случае 5%) плюс инфляционная премия (6%) составляют номинальную процентную ставку, равную 11%.

являются скорее *следствием* инфляции, а не ее *причиной*.)

Наш пример наглядно демонстрирует различие между реальной процентной ставкой, с одной стороны, и денежной, или номинальной, процентной ставкой – с другой. **Реальная процентная ставка** – это выраженный в процентах прирост *покупательной способности*, который кредитор получает от заемщика. В нашем примере реальная процентная ставка составляет 5%. **Номинальная процентная ставка** – это выраженный в процентах *прирост денежной суммы*, которую получает кредитор с учетом ожидаемой инфляции. Если выразить эту идею в виде уравнения, то

$$\text{Номинальная процентная ставка} = \text{Реальная процентная ставка} + \text{Инфляционная премия (ожидаемый уровень инфляции)}.$$

7.2 Real interest rates

Как показано на рис. 7.5, номинальная процентная ставка в нашем примере равна 11%.

Дополнения

В конце обсуждения влияния инфляции на перераспределение доходов мы коснемся еще трех вопросов:

- **Дефляция** Последствия непредвиденной дефляции, т.е. снижения общего уровня цен, прямо противоположны последствиям инфляции. Реальный доход возрастает у тех, кто имеет фиксированные денежные доходы. Кредиторы выигрывают за счет дебиторов. В результате снижения

цен покупательная способность сбережений возрастает.

- **Смешанный эффект** Человек может оказаться одновременно получателем доходов, держателем финансовых активов и владельцем реальных активов, что смягчает перераспределительное воздействие инфляции. Если человек владеет денежными активами с фиксированной стоимостью (срочные счета, облигации и страховые полисы), то вследствие инфляции их реальная стоимость снизится. Но та же самая инфляция увеличивает реальную стоимость любого материального актива (дом, земля), которым владеет этот же человек. Если выразить эту идею более кратко, многие люди в результате инфляции одновременно и выигрывают, и проигрывают. Поэтому, прежде чем делать вывод о том, ухудшилось или улучшилось в конечном счете положение конкретного человека вследствие инфляции, следует проанализировать все эти последствия.
- **Произвольность** Последствия инфляции в сфере перераспределения *произвольны* в том смысле, что они не определяются целями и ценностями общества. Инфляция не обладает общественным сознанием, и она берет у одних и дает другим независимо от того, богатые это или бедные, молодые или старые, здоровые или больные.

Краткое повторение 7.4

- Инфляция ухудшает положение тех, кто получает относительно фиксированный номинальный доход, и «субсидирует» или не влияет отрицательно на тех, чей номинальный доход является гибким.
- Непредвиденная инфляция наносит урон владельцам сбережений и приносит выгоду должникам за счет кредиторов.
- Номинальная процентная ставка превышает реальную на величину, равную ожидаемым темпам инфляции.

Влияет ли инфляция на объем продукции?

До сих пор при обсуждении инфляции мы основное внимание уделяли тому, как она перераспределяет реальный объем продукции при заданном его уровне. Но в действительности объем реального продукта (а тем самым и уровень реального дохода) под воздействием инфляции может меняться. Направленность и глубина этого воздействия зависят от типа инфляции и того, насколько она является высокой.

Инфляция издержек и реальный объем продукции

Вспомним, что резкий и неожиданный рост цен на ключевые ресурсы, такие, как нефть, может в значительной степени повысить общие производственные издержки и вызвать инфляцию издержек. По мере того как цены растут, количество запрашиваемых товаров и услуг падает. Фирмы отвечают на это снижением общего объема продукции, а безработица растет.

Хороший пример того, как инфляция может сократить реальный объем продукции, — экономические события, произошедшие в 1970-х гг. В конце 1973 г. организация ОПЕК, используя свою рыночную мощь, смогла в 4 раза повысить цены на нефть. Инфляционные эффекты под воздействием издержек привели к быстрому росту цен, продолжавшемуся в течение 1973—1975 гг. В те годы доля безработных в США существенно выросла: почти с 5% в 1973 г. до 8,5% в 1975 г. Аналогичные процессы происходили и в 1979—1980 гг. как реакция на второй шок предложения нефти странами ОПЕК.

Если выразить разбираемую здесь идею предельно кратко, инфляция издержек снижает реальный объем продукции. При этом она перераспределяет снизившийся уровень реального дохода.

Инфляция под воздействием спроса и реальный объем продукции

Экономисты не всегда соглашались друг с другом по поводу того, как мягкая инфляция (с темпами роста ниже 3%) сказывается на реальном объеме продукции. Сторонники одной точки зрения считают, что даже низкие уровни инфляции уменьшают реальный объем продукции, так как инфляция отвлекает время и усилия на требующиеся виды деятельности, связанные с мерами предосторожности, предпринимаемыми против инфляции. Приведем несколько примеров, подтверждающих эту точку зрения:

- Виды бизнеса должны нести издержки, связанные с изменениями тысяч цен на продукты, предлагаемые на полках магазинов и в Интернете, чтобы учитывать темпы инфляции.
- Домохозяйства и виды бизнеса должны тратить много времени и усилий на получение информации, которая им необходима, чтобы понять, какова разница между реальными и номинальными значениями важных для них параметров: цен, величин заработной платы, процентных ставок и некоторых других показателей.
- Чтобы ограничить снижение покупательной способности из-за инфляции, люди пытаются ограничить количество денег, которые они держат в своих бумажниках и на текущем счете в любой

момент времени, а вместо этого предпочитают класть их на счета, приносящие высокие проценты, и во взаимные фонды, приобретающие акции и облигации. Но при этом приходится учитывать тот факт, что наличные и чеки необходимы во все больших количествах, так как приходится покупать все более дорогие товары и услуги. К тому же все более частые поездки, телефонные звонки и посещения по Интернету финансовых институтов требуют для перевода на текущие счета все больших средств.

Без инфляции такого использования ресурсов, трат времени и усилий не потребовалось бы, и все эти составляющие могли бы быть направлены на производство более полезных товаров и услуг. Сторонники «нулевой инфляции» подкрепляют свое мнение данными сравнительного изучения положения дел в ряде стран, которые свидетельствуют, что более низкие темпы инфляции сопровождаются более высокими темпами экономического роста. Даже «мягкая» инфляция, по мнению этих экономистов, отрицательно сказывается на экономическом росте.

Но существует и другая точка зрения. Некоторые экономисты полагают, что полная занятость и экономический рост прежде всего зависят от высокого уровня общих расходов. Такие расходы порождают высокие прибыли, большой спрос на труд и мощный стимул для фирм расширять свои заводы и закупать дополнительное оборудование. Согласно этой точке зрения, «мягкая» инфляция, являющаяся побочным продуктом больших расходов, это незначительная цена за полную занятость и постоянный экономический рост. Более того, как считают они, небольшая инфляция может иметь даже положительные эффекты, так как позволяет фирмам легче корректировать реальную заработную плату вниз, когда спрос на их продукцию падает. В условиях «мягкой» инфляции фирмы могут снизить реальную заработную плату, сохраняя при этом номинальную. При нулевой инфляции фирмам потребовалось бы сокращать номинальную заработную плату, чтобы снизить реальную. Подобные снижения номинальной заработной платы слишком очевидны и могут вызвать сопротивление у работников, причем в самых резких формах.

И наконец, защитники «мягкой» инфляции полагают, что для экономики гораздо лучше оказаться в условиях больших расходов, полной занятости, экономического роста и «мягкой» инфляции, чем в ситуации слабых расходов, безработицы, экономического спада и дефляции.

Гиперинфляция

Все экономисты соглашаются, что **гиперинфляция**, т.е. инфляция, растущая чрезвычайно быстрыми тем-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Фондовая биржа и экономика

Существует ли какая-то связь между курсом акций и макроэкономикой?

Каждый день на фондовой бирже продаются и покупаются акции (доли владения) тысяч корпораций. Эти структуры бизнеса платят акционерам дивиденды, т.е. часть своей прибыли. Курс акций конкретной компании определяется соотношением спроса на эти акции и их предложения. Обычно цены на отдельные акции поднимаются или падают в зависимости от того, какие прибыли ожидаются у каждой фирмы. Более высокие прибыли обычно влекут за собой более высокие дивиденды, и в ожидании таких дивидендов инвесторы готовы платить за акции более высокую цену.

Специалисты пристально следят за фондовыми индексами и сообщают о положении дел на них в средствах массовой информации. Одним из основных отслеживаемых показателей является промышленный индекс Доу–Джонса (DJIA), представляющий средневзвешенное значение цен на акции 30 крупнейших промышленных компаний США. Среднее значение этих цен со временем обычно меняется, порой в течение одного дня резко поднимается или падает. Так, в «черный понедельник», 19 октября 1987 г. падение индекса Доу–Джонса достигло за день рекордной величины – 20%. Резкое падение биржевых котировок произошло и в октябре 1997 г. – как реакция на стремительное снижение котировок в Гонконге и на других биржевых рынках Юго-Восточной Азии. И наоборот, в 1998 и 1999 гг. средние показатели рынка акций росли: за эти два года индекс Доу–Джонса соответственно повысился на 16 и 25%. В 2002 г. этот индекс упал на 17%. В 2003 г. он вырос на 25%.

Колебания фондовой биржи поднимают важный вопрос: приводят ли изменения цен на акции и как следствие общего положение дел на фондовой бирже к макроэкономической нестабильности? Оказывается, связи между фондовой биржей и экономикой, которые могли бы побудить нас ответить на этот вопрос утвердительно, действительно существуют. Рассмотрим ситуацию резкого повышения курса акций. Почувствовав себя богаче, владельцы акций могут повысить свои расходы на товары и услуги (срабатывает так называемый эффект богатства). А фирмы реагируют на новую ситуацию повышением закупок инвестиционных товаров, так как могут финансировать их приобретение через выпуск новых акций, стоимость которых растет (инвестиционный эффект). Разумеется, при снижении цен акций происходят противоположные процессы.

Исследователи обнаружили, что изменения цен на акции оказывают влияние на потребление и ин-

вестиции, хотя и относительно слабее. Например, устойчивое повышение цен на рынке акций в течение одного года на 10% сопровождается повышением потребительских расходов в течение следующих трех лет на 4%. Инвестиционная реакция еще более слабая. Поэтому типичные повседневные и происходящие из года в год изменения цен на рынке акций оказывают на макроэкономику незначительное влияние.

И наоборот, финансовые «пузыри», возникающие на фондовом рынке, для экономики могут оказаться губительными. Под такими «пузырями» понимаются огромный рост общих цен на акции, вызванный избыточным оптимизмом и лихорадочными покупками ценных бумаг. Повышающиеся цены на акции не поддерживаются реалистическими прогнозами будущего потенциала экономики и фирм, действующих в ней. В таких условиях подобные пузыри, как правило, сдуваются не постепенно, а взрывообразно, нанося большой вред экономике. Цены на акции оказываются в свободном падении, в результате чего происходят процессы, оказывающие резкое отрицательное воздействие на благосостояние людей. Крушение фондового рынка может породить общий пессимизм в отношении экономики, что, в свою очередь, еще больше подрывает потребление и инвестиции.

Возникает вопрос: если типичные изменения цен акций не вызывают экономического спада или инфляции, могут ли они являться предвестниками подобных отрицательных процессов? Другими словами, так как цены на фондовом рынке определяются на основе ожидаемых прибылей, не можем ли мы считать быстрые изменения средних значений цен на акции предвестниками будущих условий, в которых окажется бизнес? Действительно, цены на акции перед спадами часто снижаются, а перед подъемом повышаются. По этой причине цены на акции включены в группу из 10 переменных, из которых составляется индекс ведущих индикаторов (см. «Последний штрих» в гл. 11). Такой индекс действительно может оказаться полезным сигналом, свидетельствующим о том, в каком направлении экономика пойдет в будущем. Но взятые отдельно, цены фондового рынка не могут служить надежным инструментом прогнозов изменений ВВП. Цены на акции в некоторых случаях падают динамично, но никакого экономического спада после этого не происходит. «Черный понедельник» сам по себе не породил экономического спада в течение последующих двух лет. В других случаях спад может произойти и без того, чтобы накануне этого спада цены на фондовом рынке упали.

пами, может оказать разрушительное воздействие на реальное производство и занятость.

В чрезвычайной ситуации, когда цены подскакивают резко и неравномерно, нормальные экономические отношения разрушаются. Владельцы фирм не знают, какую цену назначить на свои товары. А потребители не знают, какую цену платить. Поставщики сырья требуют плату не быстро обесценивающимися деньгами, а реальными товарами. Кредиторы перестают давать кому-либо в долг, чтобы избежать возвращения таких долгов «дешевыми» деньгами. В таких условиях деньги фактически теряют ценность и перестают выполнять свои функции меры стоимости и средства обращения. Экономика может полностью вернуться к бартеру. Производство и обмен останавливаются и, в конечном итоге, наступает экономический, социальный и, очень возможно, политический хаос. Гиперинфляция порождает финансовый крах, депрессию и общественно-политические беспорядки.

Наглядными примерами такого сценария являются события в Германии после Первой мировой войны и в Японии после Второй мировой войны. В Германии «цены росли так быстро, что официанты меняли их в меню по несколько раз за время обеда. Иногда посетителям ресторанов приходилось платить за еду вдвое больше той цены, которая зна-

чилась в меню, когда они только делали заказ»². В послевоенной Японии в 1947 г. «рыбаки и фермеры пользовались весами для взвешивания денег и совершения обменов, вместо того чтобы их пересчитывать»³.

Можно привести еще несколько примеров гиперинфляции последнего времени. За период с июня 1986 г. по март 1991 г. общая инфляция в Никарагуа составила 11 895 866 143%. С ноября 1993 г. по декабрь 1994 г. общие темпы инфляции в Демократической Республике Конго составили 69 502%. С февраля 1993 г. по январь 1994 г. общие темпы инфляции в Сербии достигли 156 312 790%⁴.

Такая катастрофическая гиперинфляция почти всегда является неизбежным следствием безрассудного увеличения правительством денежной массы. Очень резкий рост предложения денег приводит к безумным общим расходам и жестокой инфляции спроса.

² Theodore Morgan, *Income and Employment*, 2d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1952, p. 361.

³ Raburn M. Williams, *Inflation! Money, Jobs, and Politicians*. Arlington Heights, Ill.: AHM Publishing, 1980, p. 2.

⁴ Stanley Fischer, Ratna Sahay, and Carlos Végh, «Modern Hyper- and High Inflation», *Journal of Economic Literature*, September 2002, p. 840.

РЕЗЮМЕ

1. Экономический рост можно измерить как: а) повышение со временем реального ВВП; б) повышение со временем реального ВВП на душу населения. Рост экономики снижает бремя редкости ресурсов и обеспечивает повышение реального роста ВВП, благодаря чему можно более активно решать социально-экономические проблемы. После Второй мировой войны рост реального ВВП в США составил приблизительно 3,5% в год; реальный ВВП на душу населения растет со скоростью около 2,3% в год.
2. Для экономики США и других промышленно развитых стран характерны колебания реального ВВП, занятости и уровня цен. Хотя деловой экономический цикл всегда проходит одни и те же фазы – пик, спад, низшая точка спада, подъем (оживление), – все циклы отличаются друг от друга по интенсивности и продолжительности.
3. Хотя экономисты объясняют циклическое развитие экономики такими факторами, как технические новшества, политические события, накопление денежной массы, они обычно сходятся в том, что непосредственной детерминантой реального производства и занятости является объем совокупных расходов.
4. Воздействие цикла деловой активности испытывают все секторы экономики, но по-разному и в разной степени. Цикл оказывает более сильное влияние на объем производства и занятость в отраслях, выпускающих инвестиционные товары и потребительские товары длительного пользования, чем в сфере услуг и отраслях, выпускающих товары кратковременного пользования.
5. Экономисты выделяют три типа безработицы: фрикционную, структурную и циклическую. Текущий уровень безработицы при полной занятости, или естественный уровень безработицы, в настоящее время составляет от 4 до 5%. Точная оценка доли безработных осложняется тем, что есть люди, занятые неполный рабочий день, а также те, кто уже потерял надежду на трудоустройство.
6. Размер разрыва ВВП, который может быть как положительным, так и отрицательным, можно определить, вычтя потенциальный ВВП из фактического. Экономические издержки безработицы, выраженные в потерях (разрыве) ВВП, представляют собой товары и услуги, которые общество недополучает, когда его ресурсы находятся

- в вынужденном простое. Закон Оукена гласит, что один процентный пункт прироста безработицы сверх естественного уровня приводит к потере ВВП в 2%.
7. Инфляция – это повышение общего уровня цен. В Соединенных Штатах она измеряется при помощи индекса цен на потребительские продукты (*CPI*). При инфляции на каждый доллар дохода можно купить меньше товаров и услуг, чем в прошлом. Поэтому инфляция снижает покупательную способность денег.
 8. В разных странах разница в уровнях безработицы и темпах инфляции может быть очень большой. Доли безработных различаются потому, что страны имеют разные естественные уровни безработицы, и потому, что они часто находятся на разных фазах цикла деловой активности. В последние годы США имели средние темпы инфляции и уровень безработицы в сравнении с другими промышленно развитыми странами.
 9. Экономисты различают инфляцию спроса и инфляцию издержек (инфляцию предложения). Инфляция спроса происходит из-за избыточных общих расходов относительно производственных мощностей экономики. Основной источник инфляции издержек – резкий и быстрый рост цен ключевых ресурсов. Подобные шоки предложения подталкивают вверх производственные издержки на единицу продукции и в конечном счете цены на потребительские товары.
 10. Непредвиденная инфляция произвольно перераспределяет доходы за счет получателей фиксированного дохода, кредиторов и владельцев сбережений. В ожидании инфляции отдельные лица и фирмы могут принять меры, чтобы уменьшить или полностью исключить ее негативные последствия.
 11. Когда инфляция ожидаема, кредиторы добавляю-т инфляционную премию к процентной ставке, устанавливаемой на займы. Номинальная процентная ставка в этом случае отражает реальную процентную ставку плюс инфляционную премию (ожидаемые темпы инфляции).
 12. Инфляция издержек снижает реальный объем продукции и уровень занятости. Сторонники нулевой инфляции утверждают, что даже «мягкая» инфляция спроса (от 1 до 3%) снижает реальный объем продукции в экономике. Другие экономисты полагают, что «мягкая» инфляция может быть неизбежным побочным продуктом высоких и растущих расходов, результатом которых становится высокий уровень продукции, полная занятость и экономический рост.
 13. Гиперинфляция, вызванная неразумным увеличением предложения денег, может подорвать кредитно-денежную систему страны и привести к значительному спаду объема реального объема выпускаемой продукции.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономический рост (*economic growth*)

Реальный ВВП на душу населения (*real GDP per capita*)

Правило 70 (*rule of 70*)

Производительность (*productivity*)

Бизнес-цикл, или цикл деловой активности (*business cycle*)

Пик (*peak*)

Спад (рецессия) (*recession*)

Низшая точка спада (*trough*)

Экспансия (*expansion*)

Рабочая сила (*labor force*)

Уровень безработицы (*unemployment rate*)

Люди, переставшие искать работу (*discouraged workers*)

Фрикционная безработица (*frictional unemployment*)

Структурная безработица (*structural unemployment*)

Циклическая безработица (*cycle unemployment*)

Уровень безработицы при полной занятости (*full-employment unemployment rate*)

Естественный уровень безработицы (*natural rate of unemployment*)

Производственный потенциал (*potential output*)

Потери (разрыв в) ВВП (*GDP gap*)

Закон Оукена (*Okun's law*)

Инфляция (*inflation*)

Индекс цен на потребительские продукты (*Consumer Price Index, CPI*)

Инфляция спроса (*demand-pull inflation*)

Инфляция издержек (*cost-push inflation*)

Издержки на единицу продукции (*per-unit production cost*)

Номинальный доход (*nominal income*)

Реальный доход (*real income*)

Ожидаемая инфляция (*anticipated inflation*)

Непредвиденная инфляция (*unanticipated inflation*)

Надбавка, учитывающая изменение индекса прожиточного минимума (*cost-of-living adjustment, COLA*)

Реальная процентная ставка (*real interest rates*)

Номинальная процентная ставка (*nominal interest rates*)

Дефляция (*deflation*)

Гиперинфляция (*hyperinflation*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Почему для страны так важен экономический рост? Почему разница между 2,5 и 3% в темпах годового роста может привести к существенным различиям в положении страны через несколько десятилетий?
2. **Ключевой вопрос** Предположим, реальный ВВП экономики составлял 30 000 долл. в год 1 и 31 200 долл. в год 2. Каковы темпы роста реального ВВП? Предположим, численность населения в год 1 равна 100, а в год 2 – 102. Каковы темпы роста ВВП на душу населения?
3. Кратко опишите историю роста США. Сравните темпы роста реального ВВП и реального ВВП на душу населения. Объясните разницу, если она есть. Сравните средние темпы роста Японии и Соединенных Штатов за период с 1997 по 2005 г. В какой степени темпы роста, возможно, занижают или завышают экономическое благосостояние страны?
4. **Ключевой вопрос** Каковы четыре основные фазы цикла деловой активности? Сколько времени продолжают циклы деловой активности? Каким образом сезонные колебания и долговременные тенденции влияют на измерение цикла? Почему цикл деловой активности оказывает более сильное влияние на производство и занятость в отраслях, выпускающих товары длительного пользования, чем в отраслях, производящих товары кратковременного пользования?
5. Какие факторы затрудняют определение уровня безработицы? Почему сложно провести грань между фрикционной, структурной и циклической безработицей? Почему безработица представляет собой экономическую проблему? Каковы последствия потерь ВВП? Каковы неэкономические последствия безработицы?
6. **Ключевой вопрос** Используйте следующие данные, чтобы вычислить: а) численность рабочей силы; б) официальный уровень безработицы. Все население составляет 500 человек: 120 человек – дети до 16 лет и люди, содержащиеся в психиатрических больницах и исправительных учреждениях; 150 человек не входят в состав рабочей силы; 23 человека – безработные; 10 человек – работники с неполным рабочим днем, ищущие работу с полной занятостью.
7. Предположим, принятая в США программа выплат пособий по безработице обеспечивает доходом незанятое население. Почему же безработица продолжает вызывать беспокойство?
8. **Ключевой вопрос** Предположим, в данном году естественный уровень безработицы составлял 5%, а фактический уровень – 9%. Пользуясь законом Оукена, определите величину потерь ВВП в процентном выражении. Если номинальный ВВП в том же году составлял 500 млрд долл., какой объем продукции был потерян из-за циклической безработицы?
9. Объясните, как может одновременно *повыситься* ваш номинальный доход и *снизиться* ваш реальный доход. Кто проигрывает в результате инфляции? А от безработицы? Если бы вам пришлось выбирать между: а) полной занятостью с ежегодной инфляцией 6% и б) стабильностью цен с уровнем безработицы 8%, что бы вы выбрали? Почему?
10. Что такое индекс цен на потребительские товары (CPI) и как он определяется каждый месяц? Как в США Бюро по статистике труда вычисляет темпы инфляции одного года по сравнению с предыдущим? Как инфляция сказывается на покупательной способности доллара? Как она объясняет разницу между номинальной и реальной процентными ставками? Какая разница между дефляцией и инфляцией?
11. **Ключевой вопрос** Если индекс цен на потребительские товары в прошлом году составлял 110, а в этом году – 121, каковы темпы инфляции в этом году? Что означает правило 70? Сколько времени потребуется для того, чтобы цены удвоились, если инфляция сохраняется на уровне: а) 2%; б) 5%; в) 10% в год?
12. Покажите разницу между инфляцией спроса и инфляцией предложения. Какой из двух типов, скорее всего, сопровождается отрицательным разрывом ВВП? Какой положительным разрывом ВВП? Когда фактический ВВП превышает потенциальный?
13. Объясните, каким образом гиперинфляция может привести к значительному спаду общего объема продукции?
14. Оцените как можно точнее, какое влияние окажет непредвиденная инфляция в 10% на каждого из следующих людей:
 - а) вышедшего на пенсию железнодорожника;
 - б) служащего универмага;
 - в) рабочего конвейера на автомобильном заводе, члена профсоюза;
 - г) фермера, имеющего много долгов;
 - д) ушедшего на пенсию управляющего, текущий доход которого составляют только проценты от государственных облигаций;
 - е) владельца независимого универмага в маленьком городе.
15. (**Последний штрих**) Предположим, на фондовой бирже курс акций упал на 10%. При прочих равных условиях вызовет ли это падение сокращение реального ВВП? Почему более низкие цены, возможно, предвещают падение реального объема ВВП?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Какова текущая доля безработных в США?** Посетите веб-сайт Бюро статистики труда www.bls.gov/news.release/empsit.toc.htm и выберите раздел *Employment Situation Summary* (Общие данные о положении дел с безработицей). За какой месяц (и год) там приведены обобщенные данные? Какой была доля безработных за этот месяц? Сравните эту долю с долей за предыдущий месяц. Каковы были показатели безработицы для взрослых мужчин, взрослых женщин, тинейджеров, афроамериканцев, испаноговорящих и белых? Как эти показатели изменились по сравнению с предыдущим месяцем?
2. **Каков текущий уровень инфляции в США?** Посетите веб-сайт Бюро статистики труда www.bls.gov/news.release/cpi.toc.htm и выберите раздел *Consumer Price Index Summary* (Обобщенные данные по индексу цен на потребительские товары). За какой месяц (и год) приводятся обобщенные данные? Каким является *CPI-U* за месяц? Какими были темпы инфляции (изменения индекса *CPI-U*) за месяц? Как изменились темпы инфляции по сравнению с предыдущим месяцем? По каким двум категориям товаров и услуг цены за месяц выросли больше всего? По каким двум категориям цены за месяц выросли меньше всего?

В этой главе вы узнаете:

- как изменения в доходах влияют на потребление (и сбережения);
- о других факторах, помимо дохода, влияющих на потребление;
- как изменения величины реальных процентных ставок влияют на инвестиции;
- о факторах, которые, помимо реальных процентных ставок, могут влиять на инвестиции;
- о том, почему изменения в инвестициях повышают или понижают реальный ВВП на определенную величину



Основные макроэкономические зависимости*

В гл. 7 мы описали сущность экономического роста, цикла деловой активности, экономического спада и инфляции. Все это отдельные блоки, необходимые прежде всего для того, чтобы добиться конечной цели, – построить экономические модели, позволяющие объяснить основные процессы и оценить текущий статус экономики. Эту главу мы начинаем с изучения ключевых зависимостей между некоторыми экономическими агрегированными показателями. (Вспомните, что для экономистов «агрегированный» обозначает «общий» или «совокупный».) В этой главе мы разберем зависимости между:

- доходом и потреблением (а также доходом и сбережениями);
- процентной ставкой и инвестициями;
- изменениями в расходах и изменениями в объеме продукции.

Что лежит в основе тенденций, наблюдаемых в потреблении (расходах потребителей) и сбережениях, о которых рассказывается в новостях? Как изменения процентных ставок влияют на инвестиции? Как первоначальные изменения расходов в конечном счете могут привести к гораздо большим изменениям ВВП?

* *Примечание для преподавателя.* Если вы не хотите пользоваться моделью совокупных расходов, которая полностью описывается в гл. 9, изучение данной главы позволит без труда перейти к модели *AD-AS*, разбираемой в гл. 10, и к последующим главам. Если же вы хотите изучать сразу модель совокупных расходов, в данной главе вы получите необходимые для этого «строительные блоки».

Зависимости между доходом и потреблением, доходом и сбережениями

При прочих равных условиях зависимость между доходом и потреблением в стране является одной из самых наглядных в макроэкономике. При изучении зависимости между доходом и потреблением мы также разберем и зависимость между доходом и сбережениями. Вспомните, что экономисты определяют личные сбережения как те средства, которые не потрачены, или как «ту часть располагаемого (после уплаты налога) дохода, которая не потрачена». Поэтому сбережения (*saving, S*) эквивалентны располагаемому доходу (*disposable income, DI*) минус потребления (*consumption, C*).

Уровни потребления и сбережений в масштабах всей страны определяются множеством факторов, в первую очередь самым важным из них – располагаемым доходом. Вспомним последние истори-

ческие данные, касающиеся Соединенных Штатов. На рис. 8.1 каждая точка отражает уровень потребления и располагаемый доход за год, начиная с 1983 г. Линия *C*, проведенная через эти точки, показывает, что потребление прямо (положительно) связано с располагаемым доходом; более того, мы видим, что домохозяйства тратят большую часть своего дохода.

Однако, глядя на этот рисунок, можно сделать дополнительные выводы. В качестве отсчетной линии здесь проведена **биссектриса** (ее также называют **линией 45°**). Так как она делит угол в 90°, образуемый двумя осями графика, ровно пополам, каждая точка на ней имеет равные значения по обеим осям. Другими словами, в каждой точке биссектрисы потребление равно располагаемому доходу, т.е. $C = DI$. Поэтому вертикальное расстояние между биссектрисой и любой точкой на горизонтальной оси измеряет *либо* потребление, *либо* располагаемый доход. Если мы измеряем располагаемый доход, вертикальный отрезок между биссектрисой и линией потребления, обозначенной *C*, показывает объем сбережений (*S*) в данном году. Графически сбережения – это

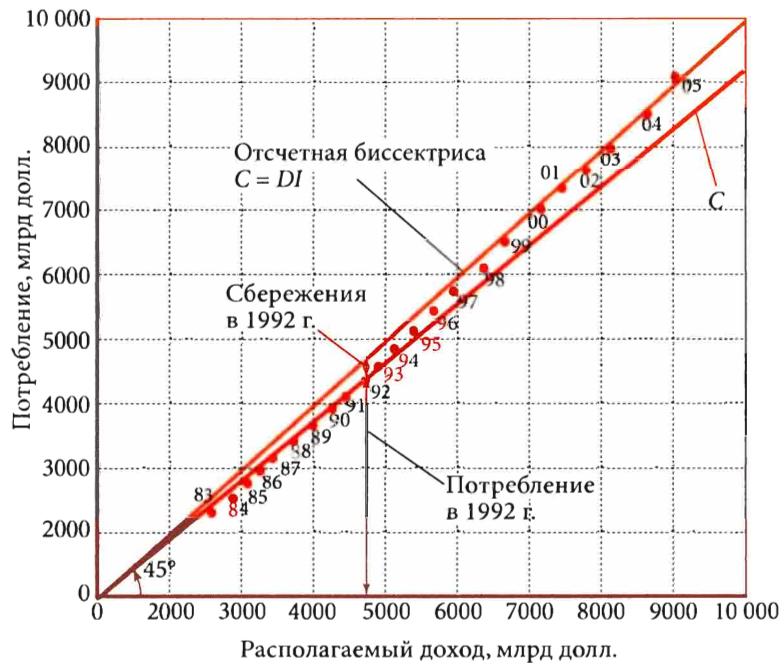


Рис. 8.1

Потребление и располагаемый доход, 1983–2005 гг. Каждая точка на этой кривой показывает уровень потребления и располагаемого дохода за конкретный год. Линия *C*, обобщающая зависимость между потреблением и располагаемым доходом, демонстрирует прямую зависимость между этими двумя величинами и показывает, что домохозяйства тратят большую часть своего дохода.

величина, на которую фактическое потребление за любой год отличается от положения биссектрисы ($S = DI - C$). Например, в 1992 г. располагаемый доход составлял 4751 млрд долл., а потребление – 4385 млрд долл., поэтому на сбережения ушло 366 млрд долл. Обратите внимание, что вертикальное расстояние между биссектрисой и линией C , по мере того как мы идем вправо по горизонтальной оси, увеличивается, а если приближаемся к началу координат – уменьшается. Как и потребление, сбережение напрямую меняется в зависимости от уровня располагаемого дохода. Если располагаемый доход растет, сбережения увеличиваются, и наоборот, когда располагаемый доход снижается, сбережения уменьшаются. Однако этот исторический образец в последние годы периодически не наблюдается.

График потребления

Точки на рис. 8.1 представляют исторические данные – фактические величины располагаемого дохода, потребления и сбережений в Соединенных Штатах за ряд лет. Однако в аналитических целях нам необходим и график, показывающий различные количества, которые домохозяйства *планируют* потратить при каждом из возможных уровней располагаемого дохода, который, скорее всего, будет получен за конкретное время. Такой гипотетический график потребления можно получить из данных столбцов (1) и (2) табл. 8.1, перенесенных на **рис. 8.2а** (Ключевой

график). Этот **график потребления** (или функция потребления) отражает прямую зависимость между потреблением и располагаемым доходом, наличие которой мы предположили, анализируя данные рис. 8.1, что согласуется с большинством исследований, в ходе которых изучались бюджеты домохозяйств. Если обобщить сказанное, при росте располагаемого дохода домохозяйства повышают свои расходы и тратят большую часть небольшого располагаемого дохода, чем в ситуациях, когда располагаемый доход растет.

8.1 Income – consumption relationship

График сбережений

Теперь легко построить и **график сбережений**. Поскольку сбережения равны располагаемому доходу минус потребление ($S = DI - C$), чтобы найти объем сбережений (табл. 8.1, столбец 3) при каждом уровне располагаемого дохода, надо вычесть потребление (столбец 2) из располагаемого дохода (столбец 1). В столбцах (1) и (3) указаны данные графика сбережений, построенного на рис. 8.2б. Заметим, что между сбережениями и располагаемым доходом существует прямая связь, к тому же сбережения составляют меньшую часть небольшого располагаемого дохода, чем большого. Если домохозяйства потребляют все меньшую и меньшую долю располагаемого дохода по мере его увеличения, это означает, что они должны сберегать все большую и большую его долю.

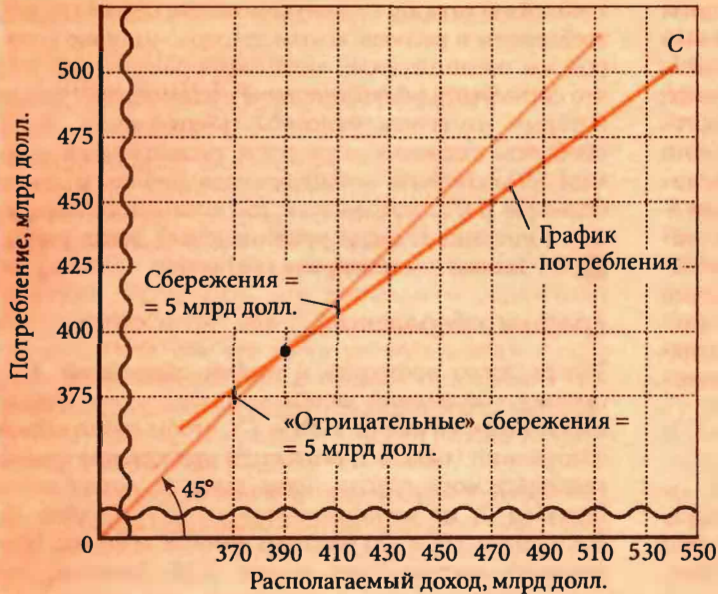
Таблица 8.1

Данные о потреблении и сбережениях (млрд долл.) и склонностях к потреблению и сбережениям

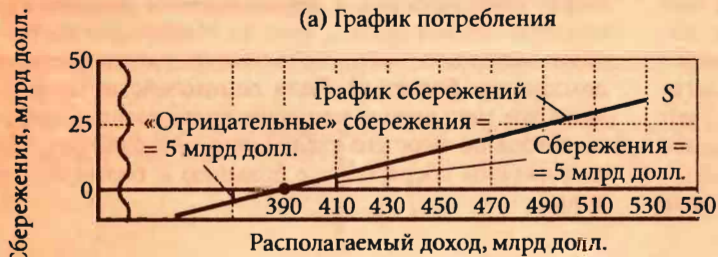
(1) Объем продукции и доходы ($GDP = DI$)	(2) Потребление (C)	(3) Сбережения (S), (1) – (2)	(4) Средняя склонность к потреблению (APC), (2)/(1)	(5) Средняя склонность к сбережению (APS), (3)/(1)	(6) Предельная склонность к потреблению (MPC), $\Delta(2)/\Delta(1)^*$	(7) Предельная склонность к сбережению (MPS), $\Delta(3)/\Delta(1)^*$
(1) 370	375	–5	1,01	–0,01	0,75	0,25
(2) 390	390	0	1,00	0,00	0,75	0,25
(3) 410	405	5	0,99	0,01	0,75	0,25
(4) 430	420	10	0,98	0,02	0,75	0,25
(5) 450	435	15	0,97	0,03	0,75	0,25
(6) 470	450	20	0,96	0,04	0,75	0,25
(7) 490	465	25	0,95	0,05	0,75	0,25
(8) 510	480	30	0,94	0,06	0,75	0,25
(9) 530	495	35	0,93	0,07	0,75	0,25
(10) 550	510	40	0,93	0,07	0,75	0,25

* Греческая буква Δ (дельта) означает «изменение».

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



(а) График потребления



(б) График сбережений

Рис. 8.2

Графики потребления (а) и сбережений (б). Обе части этого графика показывают взаимозависимости дохода и потребления, дохода и сбережений и построены по значениям дохода и сбережений, приведенным в табл. 8.1. График сбережений (б) можно построить путем вычитания значений потребления (а) из соответствующих значений биссектрисы. В этом гипотетическом примере потребление равно располагаемому доходу (и поэтому сбережения равны нулю) при 390 млрд долл. дохода.

Быстрый тест 8.2

1. Наклон графика потребления на рисунке составляет 0,75. Это означает, что:
 - а) наклон графика сбережений равен 1,33;
 - б) предельная склонность к потреблению равна 0,75;
 - в) средняя склонность к потреблению составляет 0,25;
 - г) наклон графика сбережения также равен 0,75.
2. Если потребление на этом рисунке – положительная величина, то сбережения:
 - а) должны быть отрицательной величиной;
 - б) также должны быть положительной величиной;
 - в) могут быть как положительной, так и отрицательной величиной;
 - г) равны нулю.
3. На данном рисунке:
 - а) предельная склонность к потреблению при всех уровнях дохода постоянна;
 - б) предельная склонность к сбережению растет, если растет размер располагаемого дохода;
 - в) потребление обратно пропорционально (отрицательно) располагаемому доходу;
 - г) сбережение обратно пропорционально (отрицательно) располагаемому доходу.
4. Когда потребление равно располагаемому доходу:
 - а) предельная склонность к потреблению равна нулю;
 - б) средняя склонность к потреблению равна нулю;
 - в) потребление и сбережение равны между собой;
 - г) сбережения должны быть равны нулю.

Учитывая, что в каждой точке биссектрисы располагаемый доход равен потреблению, мы видим, что величина *сбережений приобретает отрицательное значение* (потребление выше дохода после уплаты налогов) при относительно низком располагаемом доходе, скажем, 370 млрд долл. (столбец 1, строка 1), когда фактическое потребление равно 375 млрд долл. Другими словами, домохозяйства тратят больше, чем им позволяют текущие доходы, ликвидируя (продавая за наличные) ранее накопленное богатство или влезая в долги. Графически размер сбережений показан в виде вертикального отрезка между графиком потребления и биссектрисой или вертикального отрезка между графиком сбережений и горизонтальной осью. В разбираемом примере при уровне дохода в 370 млрд долл. (см. рис. 8.2а, б) каждый из этих двух вертикальных отрезков указывает на отрицательные сбережения, равные 5 млрд долл.

В этом примере **пороговым доходом**, или **доходом безубыточности**, т.е. таким доходом, который полностью потребляется домохозяйствами ($C = DI$), является доход в 390 млрд долл. (строка 2). На графике при пороговом доходе кривая потребления пересекает биссектрису, а кривая сбережений пересекает горизонтальную ось (сбережения равны нулю).

При более высоких уровнях дохода домохозяйства будут стараться отложить часть своего дохода в виде сбережений. Размер этих сбережений графически равен длине вертикальных отрезков, расположенных правее порогового дохода, между графиком потребления и биссектрисой (рис. 8.2а) и между графиком сбережений и горизонтальной осью (рис. 8.2б). Например, при уровне дохода 410 млрд долл. (строка 3) оба эти отрезка соответствуют сбережениям в 5 млрд долл.

Средние и предельные склонности к потреблению и сбережениям

В столбцах с (4) по (7) табл. 8.1 показаны некоторые дополнительные характеристики графиков потребления и сбережений.

APC и APS Та часть или выраженная в процентах доля совокупного дохода, которая идет на потребление, называется **средней склонностью к потреблению (APC)**. Та часть совокупного дохода, которая приходится на сбережения, называется **средней склонностью к сбережению (APS)**. Это значит, что

$$APC = \frac{\text{Потребление}}{\text{Доход}}$$

и

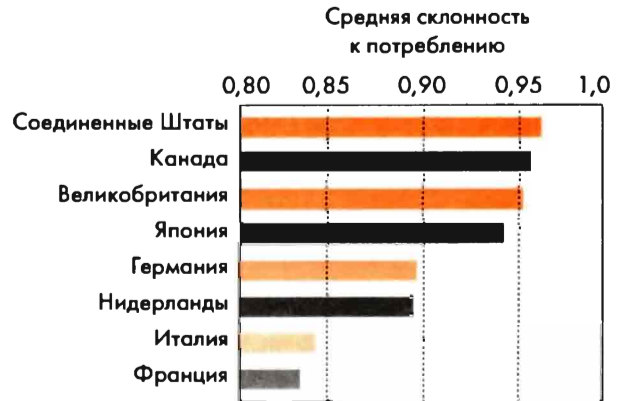
$$APS = \frac{\text{Сбережения}}{\text{Доход}}$$



Международный ракурс 8.1

Средняя склонность к потреблению в отдельных странах

Страны могут иметь поразительно большие различия в средней склонности к потреблению (APC). Так, значение APC в США, Канаде и Великобритании существенно выше, а следовательно, уровень APS у них существенно ниже, чем в других развитых странах.



Источник: *Statistical Abstract of the United States*. 2006, p. 875, а также расчеты авторов на основании самых последних данных.

Например, при уровне дохода 470 млрд долл. (строка 6 табл. 8.1) $APC = \frac{450}{470} = \frac{45}{47}$, или примерно 96%, а $APS = \frac{20}{470} = \frac{2}{47}$, т.е. около 4%. Столбцы (4) и (5) в табл. 8.1 показывают среднюю склонность к потреблению (APC) и среднюю склонность к сбережению (APS) на каждом из 10 уровней располагаемого дохода; видно, что по мере увеличения DI значение APC уменьшается, а APS растет. Эти цифры подтверждают наш предыдущий вывод: по мере роста располагаемого дохода его часть, предназначенная для потребления, уменьшается, а та часть, которая откладывается в качестве сбережений, увеличивается.

Поскольку располагаемый доход либо потребляется, либо сберегается, при любом его уровне сумма потребляемой и сберегаемой (непотребляемой) частей должна исчерпать весь доход. Математически это можно выразить так: $APC + APS = 1$. Это положение и показано в столбцах (4) и (5) табл. 8.1.

В разделе «Международный ракурс 8.1» представлены значения APC для нескольких стран.

Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению Тот факт, что домохозяйства потребляют определенную долю совокупного дохода, например $\frac{45}{47}$ располагаемого дохода, равного 470 млрд долл., не означает, что они

будут потреблять ту же самую долю и при изменении величины дохода. Часть, или доля, изменения дохода, которая приходится на потребление, называется **предельной склонностью к потреблению (MPC)**, причём слово «предельный» употребляется здесь в значении «дополнительный», «приростный» или «изменение в чем-либо». Иными словами, MPC — это отношение изменения величины потребления и изменения дохода, вызвавшего такое изменение потребления:

$$MPC = \frac{\text{Изменение потребления}}{\text{Изменение дохода}}$$

Аналогично часть любого изменения дохода, которая идет на сбережения, называется **предельной склонностью к сбережениям (MPS)**. MPS — это отношение изменения сбережений и изменения дохода, вызвавшего такое изменение:

$$MPS = \frac{\text{Изменение сбережений}}{\text{Изменение дохода}}$$

Если располагаемый доход домохозяйств первоначально равен 470 млрд долл. (строка 6 табл. 8.1), а затем возрастет на 20 млрд долл., до 490 млрд долл. (строка 7), то домохозяйства будут потреблять $\frac{15}{20}$ или $\frac{3}{4}$, а сберегать $\frac{5}{20}$ или $\frac{1}{4}$ этого прироста дохода. Другими словами, MPC равна $\frac{3}{4}$ или 0,75, а MPS — $\frac{1}{4}$ или 0,25, как следует из данных столбцов (6) и (7).

Сумма MPC и MPS при любом изменении величины располагаемого дохода должна быть равна единице. Прирост дохода идет либо на потребление, либо на сбережения; т.е. та доля любого изменения в величине дохода, которая не потребляется, по определению идет на сбережения. Поэтому доля потребления (MPC) плюс доля сбережения (MPS) должна исчерпать весь прирост дохода:

$$MPC + MPS = 1.$$

В нашем примере: $0,75 + 0,25 = 1$.

MPC и MPS как измерители угла наклона

MPS — это числовое значение угла наклона кривой потребления, а MPC — числовое значение угла наклона кривой сбережений. Из приложения к гл. 1 мы знаем, что наклон любой кривой можно определить как отношение вертикального смещения к горизонтальному смещению, которое происходит при движении по этой кривой от одной точки к другой.

8.1 Consumption and saving

На рис. 8.3 мы показываем углы наклона кривых потребления и сбережения, увеличив соответствующие участки кривых потребления и сбережений, изображенных на рис. 8.2а и б. Заметим, что при каждом изменении величины располагаемого дохода на 20 млрд долл. (горизонтальное смещение) величина потребления изменяется на 15 млрд долл. (вер-

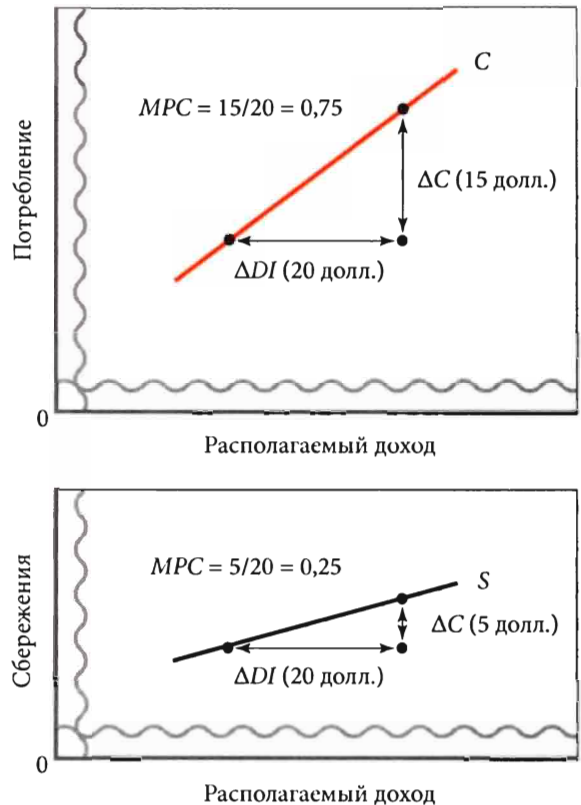


Рис. 8.3

Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению. Графически, MPC — это угол наклона кривой потребления ($\Delta C/\Delta DI$), а MPS — угол наклона кривой сбережений ($\Delta S/\Delta DI$). Греческая буква Δ означает «изменение».

тикальное смещение); отсюда угол наклона кривой потребления равен 0,75 (15 млрд долл. / 20 млрд долл.), что дает значение MPC. При каждом изменении располагаемого дохода на 20 млрд долл. (горизонтальное смещение) величина сбережений изменяется на 5 млрд долл. (вертикальное смещение). Угол наклона кривой сбережений составляет 0,25 (5 млрд долл. / 20 млрд долл.) и является значением MPS. (Ключевой вопрос 5.)

Детерминанты потребления и сбережений, не связанные с доходом

Основным фактором, определяющим объемы потребления и сбережений домохозяйств, является размер располагаемого дохода. Однако изменения некоторых факторов, не связанных с доходом, также могут привести к тому, что домохозяйства будут по-

треблять больше или меньше при любом возможном уровне дохода и тем самым изменят положение графиков потребления и сбережений. Этими другими основными факторами являются благосостояние (богатство), ожидания, задолженность и налогообложение.

Богатство Средства, которые домохозяйства тратят на потребление и сбережения, частично зависят от стоимости накопленных этими домохозяйствами на данный момент богатств. Под «богатством» в данном случае мы понимаем как реальные активы (дом, автомобили, телевизоры и другие товары длительного пользования), так и финансовые активы (наличные денежные средства, сберегательные счета, акции, облигации, страховые полисы, пенсии), принадлежащие домохозяйствам. Когда обстоятельства увеличивают ценность имеющегося богатства, домохозяйства увеличивают свое потребление и сокращают сбережения. Этот так называемый **эффект богатства** смещает график сбережения *вниз*, а график потребления — *вверх*. Приведем пример. В конце 1990-х гг. резко возрастающие стоимости акций США намного увеличили богатство домохозяйств. Как и предсказывалось, в этих условиях домохозяйства тратили больше, а сберегали меньше. И наоборот, в 2000 и 2001 гг. наблюдалось действие «обратного эффекта богатства»: его причиной стало резкое снижение цен акций.

Ожидания Существенное влияние на текущие расходы и сбережения могут оказать ожидания домохозяйств, касающиеся будущих цен, денежных доходов и доступности товаров. Если ожидается повышение цен и дефицит товаров, люди тратят больше денег, а откладывают меньше. Из-за этого график потребления смещается *вверх*, а график сбережений — *вниз*. Ожидания экономического спада и, как следствие, снижения будущих доходов могут заставить домохозяйства сократить потребление и увеличить сбережения уже сегодня. Если ситуация развивается таким образом, график потребления смещается *вниз*, а график сбережения — *вверх*.

Реальные процентные ставки Когда реальные процентные ставки (т.е. ставки, скорректированные на величину инфляции) снижаются, домохозяйства обычно заимствуют больше, потребляют больше, сберегают меньше. Более низкие процентные ставки сильнее побуждают потребителей покупать автомобили и другие товары в кредит. Более низкие процентные ставки также ослабляют стимул экономить, так как при сбережениях в этих условиях люди получают меньший процент. Однако эти влияния на потребление и сбережение являются очень умеренными. В основном такая ситуация изменяет потребление части продуктов (в основном покупаемых в кредит) и не затрагивают других. В лучшем случае более низкие процентные ставки смещают график

потребления лишь немного *вверх*, а график сбережений лишь немного *вниз*. Более высокие процентные ставки приводят к смещениям в противоположных направлениях.

Задолженность домохозяйств При построении конкретного графика потребления считается, что задолженность домашних хозяйств составляет постоянную долю (процент) располагаемого дохода (DI). Когда задолженность домохозяйств (как группы потребителей) растет, они могут увеличить текущее потребление при любом уровне DI , что приводит к смещению графика потребления *вверх*. И наоборот, когда уровни задолженности домашних хозяйств становятся слишком высокими, домохозяйства могут решить сократить потребление, чтобы погасить хотя бы часть своей задолженности. В это время график потребления смещается *вниз*.

Другие важные факторы

Есть ряд дополнительных важных факторов, связанных с таблицами потребления и экономики.

- **Переход к реальному ВВП** При разработке макроэкономических моделей экономисты меняют акценты и переходят от зависимости между потреблением (и сбережением), с одной стороны, и *располагаемым доходом* — с другой, к зависимости между потреблением (и сбережением), с одной стороны, и реальным объемом внутреннего продукта (реальным ВВП) — с другой. Эта модификация показана на рис. 6.4а и 8.4б, где на горизонтальной оси отложены значения реального ВВП.
- **Изменения в рамках прежних таблиц** Движение от одной точки к другой на графике потребления, например от a к b на линии C_0 , изображенной на рис. 8.4а, называется *изменением величины потребления*. Единственной причиной этого изменения потребления является изменение размера располагаемого дохода (или ВВП). С другой стороны, смещение графика потребления *вверх* или *вниз*, например от C_0 до C_1 или до C_2 на рис. 8.4а, вызывается изменениями одного или нескольких определяющих факторов, *не связанных с доходом*, о которых мы только что говорили. Такое же терминологическое различие относится и к графику сбережений, представленному на рис. 8.4б.
- **Смещение графиков** Факторы, не связанные с доходом и влияющие на объем потребления (богатство, ожидания, процентные ставки и долги домохозяйств), приводят к смещению графиков потребления и сбережений в противоположных направлениях. Если домохозяйства примут решение потреблять больше при каждом возможном уровне располагаемого дохода, значит, они хотят делать меньше сбережений, и наоборот. (Даже если они будут тратить больше за счет за-

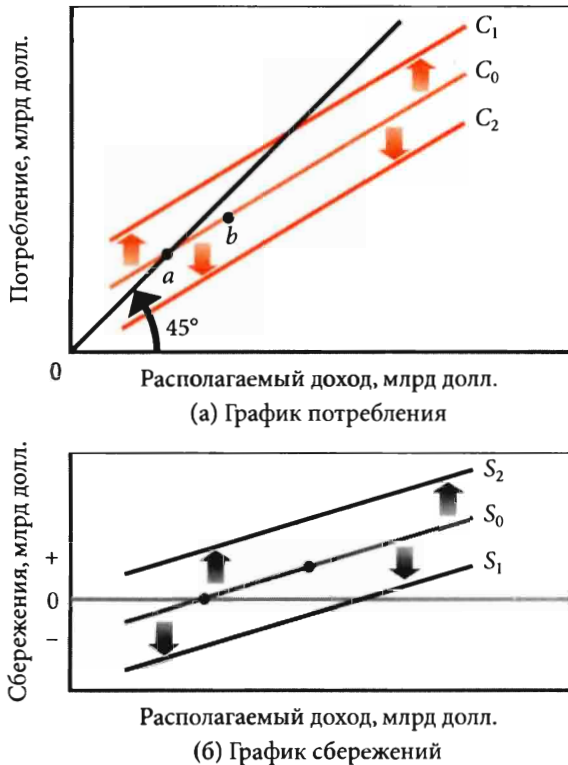


Рис. 8.4

Смещение графиков (а) потребления и (б) сбережений. В обычных условиях, если при каждом уровне DI домохозяйства потребляют большую часть, они, естественно, сберегают меньшую. Графически это означает, что смещение графика потребления вверх (от C_0 до C_1) сопровождается смещением графика сбережений вниз (от S_0 до S_1). Если при любом уровне DI домохозяйства потребляют меньше, это означает, что они больше сберегают. Другими словами, смещение графика потребления вниз (от C_0 до C_2) приводит к смещению графика сбережений вверх (от S_0 до S_2). Однако такое соотношение нарушается, когда изменяется налогообложение: в этом случае оба графика, и потребления, и сбережения, смещаются в *одном и том же* направлении, противоположном изменению налогообложения.

имствования, тем самым они сокращают свои текущие сбережения на величину взятого займа.) На рис. 8.4 мы видим, что если график потребления смещается вверх, от C_0 до C_1 (8.4а), то график сбережений идет вниз, от S_0 до S_1 (8.4б). И наоборот, если график потребления смещается вниз, от C_0 до C_2 , это означает, что график сбережений идет вверх, от S_0 до S_2 .

- **Налогообложение** И наоборот, изменение налогов смещает графики потребления и сбережения

Рассмотрим следующую ситуацию...

Что такое эффект богатства?

График потребления является относительно стабильным даже во время экстраординарных событий. Скажем, за период с марта 2000 г. по июль 2002 г. фондовый рынок США потерял огромную сумму денег – 3,7 трлн долл. (именно триллионов). Однако расходы на потребление в конце этого периода были даже выше, чем в начале. Каким образом это могло случиться? Почему «обратный эффект богатства» в данном случае не снизил потребление?

Этому есть ряд причин. Во-первых, объем расходов на потребление в экономике в основном зависит от потока дохода, а не от объема имеющегося богатства. Располагаемый доход в США ежегодно составляет около 8 трлн долл., и его большая часть потребляется. Хотя в 2001 г. в стране была «мягкая» рецессия, располагаемый доход и расходы на потребление в июле 2002 г. были выше, чем в марте 2002 г. Во-вторых, за этот период федеральное правительство снизило ставки личных подоходных налогов, что также способствовало росту расходов на потребление. В-третьих, богатство домохозяйств не в полной мере снизилось на те же 3,7 трлн долл., которые потерял фондовый рынок, во многом и потому, что за этот же период стоимость домов резко выросла. И наконец, более низкие процентные ставки, действовавшие в эти годы, позволили многим домохозяйствам изменить оплату своих закладных, что привело к снижению их ежемесячных платежей по прежним займам, а это также повысило текущее потребление.

При действии всех этих взаимно компенсирующих друг друга причин общая зависимость между потреблением и доходом, представленная на рис. 8.2, остается справедливой даже в экстраординарных событиях, вроде обвала фондового рынка.

в одном и том же направлении. Так, повышение налогов приводит к смещению вниз и графика потребления (8.4а), и графика сбережений (8.4б). И наоборот, при снижении налогов экономия домохозяйств, получаемая благодаря этому, частично идет на увеличение потребления, а частично – на увеличение сбережения. Оба указанных графика в этом случае смещаются вверх.

- **Стабильность** Таблицы потребления и экономики обычно относительно стабильны до тех пор, пока на них не воздействуют значительные увеличения или снижения налогов. Эта стабильность объясняется тем, что решения по потреблению и сбережениям во многом определяются долгосрочными целями, такими, например, как стремление иметь накопления на случай возникновения непредвиденных обстоятельств или как полу-

чить дополнительный источник доходов после выхода человека на пенсию. К тому же факторы, не связанные с доходами, часто работают в противоположенных направлениях и поэтому могут нейтрализовать друг друга. **8.1 Consumption and saving schedules**

Краткое повторение 8.1

- При увеличении располагаемого дохода затраты на потребление и сбережения растут, при его сокращении эти расходы снижаются.
- Средняя склонность к потреблению (*APC*) – потребляемая доля располагаемого дохода при любом его значении, которая направляется на потребительские товары; средняя склонность к сбережению (*APS*) – сберегаемая доля располагаемого дохода при любом его значении. По мере увеличения располагаемого дохода значение *APS* растет, *APC* уменьшается.
- Предельная склонность к потреблению (*MPC*) – доля любого изменения располагаемого дохода, затрачиваемая на потребительские товары; графически она равна углу наклона кривой потребления; предельная склонность к сбережению (*MPS*) – доля изменения располагаемого сберегаемого дохода; графически она соответствует углу наклона кривой сбережений.
- Изменения величины богатства, ожиданий потребителей, процентных ставок, долгов домохозяйств и размера налогов приводят к смещению графиков потребления и сбережений.

Зависимость между величиной процентных ставок и инвестициями

В ходе рассмотрения основных зависимостей в макроэкономике теперь мы можем перейти к зависимости между величиной процентных ставок и инвестициями. Вспомним, что инвестиции – это расходы на строительство новых заводов, капитальное оборудование, станки и т.д. Инвестиционное решение принимается в зависимости от соотношения предельной выгоды анализируемых вложений и предельных издержек, связанных с ними. Предельная выгода от инвестиций – ожидаемая норма прибыли, которую фирмы надеются получить. Предельные издержки – процентная ставка, т.е. затраты на оплату привлеченных средств. Как мы узнаем ниже, фирмы вкладывают капиталы в проекты, где ожидаемая норма прибыли превышает процентную ставку. Поэтому двумя основными факторами, определяющими расходы на инвестиции, являются ожидаемые доходы (и, соответственно, прибыль) и процентная ставка.

Ожидаемая норма прибыли

Стимулом для капиталовложений служит прибыль: фирмы покупают капитальные товары только в том случае, когда рассчитывают получить прибыль от этих покупок. Предположим, владелец небольшой мебельной мастерской собирается вложить деньги в новый шлифовальный станок, который стоит 1000 долл. и имеет срок службы только один год. (Если срок службы этого станка был бы более длительным, это немного усложнило бы рассмотрение ситуации, но на конечные выводы не повлияло бы. Мы обсудим вопросы доходности такого оборудования на протяжении нескольких лет в интернетовской главе 14 web.) Новый станок должен увеличить объем выпускаемой продукции фирмы и ее доходы от реализации. Предположим также, что ожидаемый чистый доход (т.е. доход за вычетом таких операционных расходов, как затраты на электроэнергию, древесину, рабочую силу, некоторые виды налогов и т.д.), приносимый этим станком, равен 1100 долл. Другими словами, после вычета операционных расходов оставшийся ожидаемый чистый доход достаточен, чтобы покрыть затраты на приобретение станка – 1000 долл. – и принести прибыль в размере 100 долл. Сравнивая эту прибыль – 100 долл. – со стоимостью станка – 1000 долл., мы видим, что **ожидаемая норма прибыли (r)** от станка равна 10% (100 долл. / 1000 долл.). Очень важно обратить внимание, что в данном случае речь идет об ожидаемой норме дохода, а не о *гарантированной* норме. Однако инвестиции могут и не окупиться так, как прогнозировалось, т.е. при инвестициях всегда есть элемент риска.

Реальная процентная ставка

Одна из важных категорий издержек, связанных с инвестициями, которая пока не была учтена в нашем примере, – процентная ставка, т.е. цена, которую фирма должна заплатить, чтобы взять в долг *денежный* капитал в размере 1000 долл., необходимый для приобретения *реального* капитала (шлифовального станка) стоимостью 1000 долл.

Чтобы учесть стоимость привлечения средств на приобретение станка, необходимо умножить процентную ставку (i) на 1000 долл., заимствованных для покупки станка. Если процентная ставка составляет, скажем, 7%, общие издержки по выплате процентов будут равны 70 долл. Эта сумма меньше чистой ожидаемой доходности в 100 долл., которую дают 10% ожидаемой нормы дохода. Если инвестиции сработают так, как ожидалось, фирма получит дополнительные 30 долл. Мы можем сформулировать этот вывод в общем виде: если ожидаемая норма прибыли (10%) превышает величину процентной ставки (скажем, 7%), инвестирование будет рентабельным. Но если процентная ставка (скажем, 12%)

превышает ожидаемую норму прибыли (10%), инвестирование нерентабельно, и поэтому от него следует отказаться. Фирме следует заниматься только теми проектами, которые для нее прибыльны. В алгебраическом виде это означает, что фирма может делать капиталовложения до точки, где $r = i$, т.е. заниматься только теми проектами, у которых r превышает i .

Этот подход применим и в том случае, если фирма не прибегает к заимствованию, а финансирует инвестиции за счет внутренних средств, которые она выделила из полученных ранее прибылей. И здесь роль процентной ставки как цены инвестирования в реальный капитал не меняется. Изымая средства из сбережений и вкладывая их в шлифовальный станок, фирма несет альтернативные издержки, потому что лишается процентного дохода, который она могла бы получить, ссудив эти средства кому-нибудь еще. Поэтому издержки, связанные с процентными платежами, следует сопоставлять с ожидаемой нормой прибыли.

В принятии инвестиционных решений главную роль играет не *номинальная*, а *реальная* процентная ставка. Вспомним из материала гл. 7, что номинальная процентная ставка выражается в текущих ценах, а реальная — в постоянных, т.е. скорректированных с учетом инфляции ценах. Реальная процентная ставка — это номинальная ставка минус уровень инфляции. В нашем примере со шлифовальным станком мы исходили из постоянного уровня цен, поэтому все наши данные, включая процентную ставку, приводятся в реальном исчислении.

А как обстоят дела в условиях инфляции? Предположим, по нашим оценкам, инвестирование 1000 долл. должно обеспечить реальную (с поправкой на инфляцию) ожидаемую норму прибыли 10%, а номинальная процентная ставка составляет 15%. При таких исходных данных на первый взгляд может показаться, что подобная инвестиция невыгодна. Но, допустим, текущие темпы инфляции равны 10% в год. Это значит, что инвестор получил бы обратно доллары, покупательная способность которых уменьшилась на 10%. Хотя номинальная процентная ставка составляет 15%, реальная процентная ставка равна всего 5% (15% — 10%). Сравнивая эту реальную ставку в 5% с ожидаемой реальной нормой прибыли, равной 10%, мы видим, что инвестирование оказывается рентабельным и что им целесообразно заняться. (Ключевой вопрос 7.)

Кривая спроса на инвестиции

Теперь давайте перейдем от инвестиционного решения отдельной фирмы к общему спросу на инвестиционные товары со стороны всего бизнеса. Допустим, в экономике каждая фирма подсчитала ожидаемую норму прибыли от всех инвестиционных проектов, после чего эти данные были сведены воедино. Эти

Таблица 8.2

Ожидаемая норма прибыли и инвестиции

Ожидаемая норма прибыли (r), %	Общий объем инвестиций при данной или более высокой норме прибыли, млрд долл.
16	0
14	5
12	10
10	15
8	20
6	25
4	30
2	35
0	40

оценки можно суммировать, т.е. последовательно их складывать, задавая вопрос, какова будет стоимость инвестиционных проектов при ожидаемой норме прибыли, например: 16% и более, 14% и более, 12% и более? И так далее.

Предположим, перспективных инвестиций, которые могли бы принести ожидаемую норму прибыли в 16% и более, на рынке не предлагается. Но есть возможность вложить 5 млрд долл. с ожидаемой нормой прибыли от 14 до 16%; еще 5 млрд долл. вложить в проекты, которые принесут от 12 до 14%, еще 5 млрд долл. — в бизнес, обещающий от 10 до 12%; и так далее по 5 млрд долл. в каждом следующем интервале в 2%, включая самый последний — от 0 до 2%.

Чтобы суммировать эти числа при каждом уровне прибыли r , мы последовательно складываем объемы инвестирования, которые принесут доход по конкретной ставке r и выше. Таким образом, мы получаем данные, представленные в табл. 8.2 и на рис. 8.5 (Ключевой график). Например, в табл. 8.2 число напротив 12% указывает, что существует возможность инвестировать 10 млрд долл., которые принесут ожидаемую норму прибыли 12% и более; эти 10 млрд долл. включают в себя 5 млрд долл. инвестиций, обеспечивающих ожидаемую норму прибыли в 14% и более, плюс 5 млрд долл., которые должны принести от 12 до 14%.

Из примера со шлифовальным станком мы знаем, что инвестиционный проект будет прибыльным и капиталовложения будут сделаны, если ожидаемая норма прибыли r будет превышать реальную процентную ставку i . Предположим сначала, что $i = 12\%$. Компании сделают капиталовложения, для которых r превышает 12%. Это означает, что они будут делать капиталовложения до тех пор, пока норма прибыли

в 12% не сравнивается с процентной ставкой 12%. Из рис. 8.5 мы видим, что при ставке в 12% фирма вложит 10 млрд долл. Это означает, что ожидаемая норма прибыли от проекта в 10 млрд долл. составляет 12% и выше.

Давайте сформулируем это иначе: при «цене» привлечения капитала в 12% спрос на инвестиционные проекты по стоимости составит 10 млрд долл., и такие проекты будут выгодными. Если процентная ставка снизится, например, до 8%, сумма необходимых инвестиций, для которых r будет равна i и выше, достигнет 20 млрд долл. При реальной ставке в 8% инвестиции станут рентабельными при общем объеме инвестирования в 20 млрд долл. При ставке 6% инвестировать следовало бы уже 25 млрд долл.

8.2 Interest-rate-investment relationship

Применяя правило сопоставления предельных выгод и предельных издержек, в соответствии с которым следует осуществлять инвестиционные проекты до того момента, пока ожидаемая норма прибыли не сравнивается с процентной ставкой ($r = i$), мы видим, что на рис. 8.5 можно к вертикальной оси построить кривую реальной процентной ставки. Кривая на рис. 8.5 показывает не только нормы прибыли, но и объем инвестиций, которые «потребуются» при каждой новой «цене» i привлечения капитала. На вертикальной оси на рис. 8.5 отмечены различные уровни реальной процентной ставки, а соответствующие необходимые объемы капитала — на горизонтальной оси. Обратная (нисходящая) зависимость между процентной ставкой (ценой привлечения капитала) и объемом капиталовложений в долларах вполне согласуется с *законом спроса*, рассмотренным в гл. 3. Кривая ID на рис. 8.5, построенная на основе таких данных, есть *кривая спроса на инвестиции*. Она показывает, какой объем инвестиций соответствует конкретной реальной процентной ставке. (Ключевой вопрос 8.)

8.2 Investment demand curve

Смещения кривой спроса на инвестиции

На рис. 8.5 представлен график зависимости между процентной ставкой и объемом инвестиций при прочих равных условиях. Когда же эти «прочие условия» начинают изменяться, кривая инвестиций смещается вправо или влево. В целом любой фактор, приводящий к ожиданию роста нормы прибыли от инвестиций со стороны основной массы компаний, способствует росту спроса на инвестиции. Этот фактор будет приводить (рис. 8.6) к смещению кривой спроса на инвестиции вправо, от ID_0 к ID_1 . А любой фактор, уменьшающий ожидаемую норму прибыли от инвестиций, приводит к смещению кривой спроса на инвестиции влево, от ID_0 к ID_2 . Каковы же эти факторы, не связанные с процентной ставкой, определяющие спрос на инвестиции?

Расходы на приобретение, техническое обслуживание и операционные издержки При оценке ожидаемой нормы прибыли любой инвестиции следует учитывать первоначальную стоимость капитальных товаров, а также предполагаемые расходы на их эксплуатацию и техническое обслуживание. Когда эти расходы повышаются, ожидаемая норма прибыли от будущих инвестиционных проектов снижается, смещая кривую спроса на инвестиции влево. Например, повышение расходов на электроэнергию, требующуюся для приведения в действие инструментов и оборудования, приводит к смещению кривой спроса на инвестиции влево. И наоборот, снижение затрат будет смещать эту кривую вправо.

Налогообложение фирм Принимая инвестиционные решения, владельцы фирм оценивают ожидаемые доходы с учетом действий органов власти, т.е. какими будут их поступления *после уплаты налогов*. Увеличение налогов на бизнес приводит к снижению рентабельности и сдвигу кривой спроса на инвестиции влево, уменьшение налогов — к ее смещению вправо.

Технологические изменения Технический прогресс, т.е. разработка новых и усовершенствование существующих продуктов, создание нового оборудования и новых производственных процессов, стимулирует инвестиции. Например, разработка более эффективного станка приводит к уменьшению издержек производства или улучшению качества продукции, тем самым увеличивая ожидаемую норму прибыли от инвестиции в этот станок. Прибыльные новые продукты (например, лекарство, снижающее уровень холестерина в крови, интернетовские услуги, телевизоры с высоким качеством изображения, сотовые телефоны и многие другие товары и услуги) стимулируют поток новых инвестиций, поскольку фирмы активно закупают оборудование для расширения их производства. Поэтому ускорение технического прогресса сдвигает кривую спроса на инвестиции вправо.

Имеющийся запас капитальных товаров На инвестиционные решения фирм оказывает влияние и наличный запас капитальных товаров, измеряемый в сравнении с фактическими объемами выпускаемой и продаваемой ими продукции. Если в экономике склады компаний с готовой продукцией затоварены, а производственные мощности до конца не загружены, ожидаемая норма прибыли будет относительно низкой. Компании, имеющие избыточные производственные мощности, не имеют больших стимулов заниматься дополнительным инвестированием в новый капитал. Поэтому в такой ситуации спрос на инвестиции при любой реальной процентной ставке уменьшается, и кривая спроса на инвестиции смещается влево.

Если же производственных мощностей в экономике недостаточно, а компании распродают свою продукцию, как только она появляется на рынке,

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Рис. 8.5

Кривая спроса на инвестиции. Кривая спроса на инвестиции строится следующим образом: все потенциальные инвестиционные проекты располагаются по нисходящей в зависимости от ожидаемой нормы прибыли. Эта кривая является нисходящей, отражая обратную зависимость между реальной процентной ставкой (ценой инвестирования каждого доллара) и совокупным объемом спроса на инвестиции.

Быстрый тест 8.5

- Кривая спроса на инвестиции:
 - отражает прямую (положительную) зависимость между реальной процентной ставкой и размером инвестиций;
 - отражает обратную (отрицательную) зависимость между реальной процентной ставкой и размером инвестиций;
 - смещается вправо, когда процентная ставка растет;
 - смещается влево, когда процентная ставка растет.
 - На рисунке:
 - большой совокупный объем инвестиций ассоциируется с низкой ожидаемой нормой прибыли от инвестиций;
 - меньший совокупный объем инвестиций ассоциируется с низкой ожидаемой нормой прибыли от инвестиций;
 - высокие процентные ставки ассоциируются с высокой ожидаемой нормой прибыли и поэтому с большими объемами инвестиций;
 - процентные ставки и инвестиции «двигаются» в одном направлении.
 - Если реальная процентная ставка снизится с 6 до 4%:
 - инвестиции увеличатся с 0 до 30 млрд долл.;
 - инвестиции сократятся на 5 млрд долл.;
 - ожидаемая норма прибыли вырастет на 5 млрд долл.;
 - объем инвестиций увеличится с 25 млрд до 30 млрд долл.
 - Инвестиции, показанные на рисунке, составят:
 - ноль, если реальная процентная ставка также будет равна нулю;
 - 40 млрд долл., если реальная процентная ставка будет равна 16%;
 - 30 млрд долл., если реальная процентная ставка будет равна 4%;
 - 20 млрд долл., если реальная процентная ставка будет равна 12%.
- Ответы:* 1б, 2а, 3г, 4в

ожидаемая норма прибыли будет расти и привлекать в эту отрасль новые инвестиции. Компании будут стремиться наращивать производственные мощности, чтобы удовлетворить растущий спрос на свои товары и услуги. Это способствует смещению кривой спроса на инвестиции вправо.

Ожидания Мы уже говорили, что инвестиции фирм основаны на ожидаемых доходах (ожидаемом приросте прибыли). Капитальные товары — это в первую очередь товары длительного пользования, срок службы которых может достигать 10–20 лет. Поэтому ожидаемая норма прибыли от любого капиталовло-

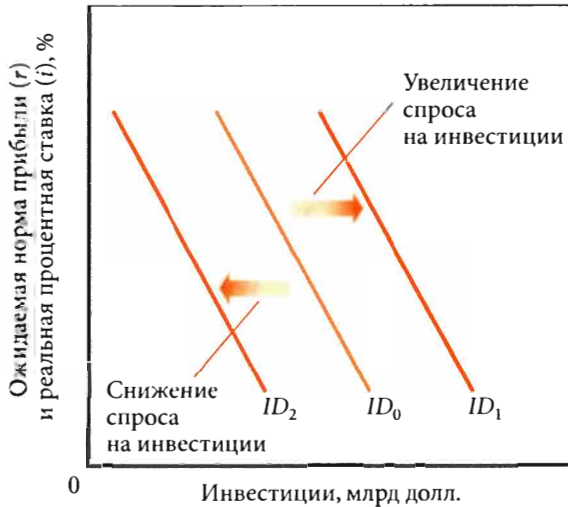


Рис. 8.6

Смещение кривой спроса на инвестиции. Повышение спроса на инвестиции приводит к смещению кривой спроса на инвестиции вправо. Сокращение потребности в инвестициях отражается на графике в виде смещения кривой спроса на инвестиции влево.

жения зависит от прогнозов будущих продаж и будущих прибылей от товара, который этот капитал помогает производить. Эти ожидания предпринимателей, как правило, базируются на тщательно составляемых прогнозах будущей экономической конъюнктуры, на субъективных представлениях и интуиции, а также на таких трудно уловимых и трудно прогнозируемых факторах, как изменения внутреннего политического климата, международная обстановка, рост численности населения и изменения вкусов потребителей. Если прогнозы продаж, затрат и прибылей становятся более оптимистическими, кривая спроса на инвестиции сдвигается вправо, при пессимистическом прогнозе — влево.

Во вставке «Международный ракурс 8.2» проводится сравнение инвестиционных расходов как доли ВВП стран за 2004 г. Долю инвестиций от ВВП определяют процентные ставки в стране и спрос на инвестиции.

Нестабильность инвестиций

В отличие от потребления инвестиции не являются стабильными: они достаточно часто существенно снижаются или увеличиваются. Инвестиции фактически — самый изменчивый компонент совокупных расходов. Как видно из рис. 8.7, объем инвестиций в США бывает очень разным. Его колебания заметно больше по амплитуде, чем колебания ВВП.



Международный ракурс 8.2

Общие инвестиционные расходы как доли ВВП у группы стран

Инвестиционные расходы как доля ВВП в каждой стране могут быть разными. К тому же эти доли из года в год могут меняться.



Источник: World Bank, www.worldbank.com.

Такая динамичность инвестиций объясняется несколькими факторами.

Продолжительность Если говорить о сроке службы капитальных товаров, она строго не определена. Поэтому, с некоторыми ограничениями, фирмы покупают их по своему усмотрению, из-за чего такую покупку всегда на какой-то срок можно отложить. Устаревшее оборудование или здания можно ликвидировать и полностью заменить, а можно отремонтировать и пользоваться ими еще несколько лет. Оптимистический взгляд на будущее может побудить руководителей фирмы быстрее заменять устаревшее оборудование, и тогда модернизация предприятия потребует более высоких капитальных затрат. При более пессимистической точке зрения на то, что ожидает бизнес, инвестирование будет осуществляться в гораздо меньших масштабах, так как фирма предпочтет отремонтировать устаревшее оборудование и продолжать им пользоваться.

Нерегулярность нововведений Известно, что технический прогресс является важным фактором, в значительной степени определяющим объем инвестиций. Новые товары и производственные процессы стимулируют инвестиции. Но история свидетельствует, что крупные инновации — в железные дороги, электричество, автомобили, стекловолокно

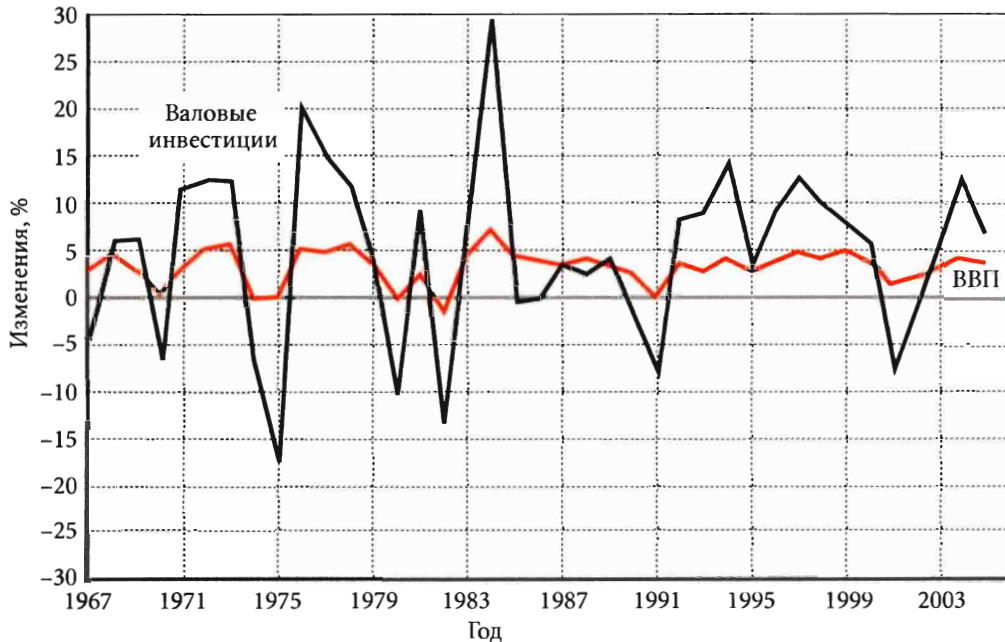


Рис. 8.7

Нестабильность инвестиций. Годовые изменения инвестиций в процентном исчислении часто в несколько раз больше процентных изменений ВВП. (Данные приведены в реальных цифрах.)

и компьютеры – появляются нерегулярно, но когда это случается, вызывают огромный подъем, или «волну», инвестиционных расходов, которая со временем спадает.

Можно привести самый последний пример – широкое распространение персональных компьютеров и Интернета, вызвавших лавину инвестиций в эти отрасли, а также во многие связанные с ними направления, такие, как программное обеспечение для компьютеров и электронная коммерция. Однако через некоторое время всплеск инвестиций в эти отрасли, несомненно, спадет.

Изменчивость прибылей Ожидания будущих доходов в значительной степени зависят от размеров текущих прибылей. Однако текущие прибыли сами чрезвычайно изменчивы. Во многом нестабильность прибылей определяет и изменчивый характер инвестиционных стимулов.

Нестабильность прибылей может влиять на колебания объема инвестиций и по другой причине. Прибыль часто используется в качестве источника финансирования бизнеса. Американские фирмы часто предпочитают внутренний источник финансирования наращиванию внешнего долга или выпуску акций.

Если выразить эту идею более кратко, увеличение прибылей предоставляет фирмам больше стимулов и больше возможностей для инвестирования; уменьшение прибылей приводит к обратному результату. Поэтому изменчивость фактических прибылей способствует нестабильности инвестиций.

Изменчивость ожиданий Фирмы часто проектируют современные экономические условия на будущее. Однако их ожидания могут радикально и быстро меняться, если какое-нибудь событие предполагает существенное изменение будущей конъюнктуры бизнеса. Значительные сдвиги в ожиданиях предпринимателей в сторону оптимизма или пессимизма могут вызвать колебания валютного курса, перемены в общей международной обстановке, вынесение судом решения по крупному трудовому спору или нарушению антитрестовского законодательства, законодательные инициативы, изменения торговых барьеров, новые оттенки в государственной экономической политике и множество других подобных факторов.

В этой связи особого комментария требует фондовый рынок. Фирмы часто рассматривают его в ка-

честве барометра общей уверенности общества в будущих экономических условиях. Повышение стоимости акций на фондовой бирже свидетельствует об уверенности общества в экономическом будущем, понижение — о недостатке такой уверенности. Однако для деятельности фондового рынка характерно наличие явно выраженной спекулятивной составляющей. Некоторые участники этого рынка покупают акции, когда цены на них едва начинают повышаться, и продают, когда они только начинают падать. Такое поведение может в значительной степени усиливать даже первоначально незначительные колебания цен, которые без этих процессов остались бы локальными. Поэтому изменчивость фондового рынка порождает то рост оптимизма, то волну пессимизма, что само по себе также усиливает нестабильность инвестиционных расходов.

По указанным причинам колебания объемов инвестиций приводят к нестабильности уровня производства и занятости. Если снова обратиться к рис. 8.5 и 8.6, мы увидим, что время от времени наблюдается повышение волатильности (так на фондовом рынке называют нестабильность) инвестиций, что графически выражается в значительном смещении кривой спроса на инвестиции.

Краткое повторение 8.2

- Конкретный инвестиционный проект будет реализован, если ожидаемая норма прибыли (r) превышает реальную процентную ставку (i).
- Кривая спроса на инвестиции показывает общие объемы вкладываемых средств при различных возможных реальных процентных ставках.
- Кривая спроса на инвестиции смещается, если меняются: а) издержки на приобретение капитальных товаров, их техническое обслуживание и эксплуатацию; б) налоги на бизнес; в) технологии; г) имеющиеся запасы инвестиционных товаров; д) ожидания фирм.

Эффект мультипликатора¹

Последняя базовая зависимость, требующая здесь обсуждения, — зависимость между изменениями в расходах и изменениями реального ВВП. Если у экономики есть возможность для расширения, как мы

¹ Преподаватели, планирующие рассмотреть модель полных совокупных расходов (AE), разбираемую в гл. 9, а не сразу переходить к совокупному спросу и совокупному предложению (гл. 10), могут сейчас пропустить изучение этого материала и вернуться к нему после анализа равновесного реального ВВП.

допускаем, между этими двумя агрегатными величинами существует прямая зависимость. Более высокие расходы приводят к более высокому ВВП; меньшие расходы — к более низкому ВВП. Однако положение дел не ограничивается только этой зависимостью. Изменение расходов, скажем, на инвестиции, в конечном счете, изменяет объем продукции и доход на большую величину, чем первоначальные изменения инвестиционных расходов. Этот неожиданный результат называется *эффектом мультипликатора*: изменение одной из составляющих в общих расходах ведет к более значительному изменению ВВП. **Мультипликатор** определяет, насколько большим будет конечное изменение; это коэффициент

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{Изменение реального ВВП}}{\text{Первоначальное изменение расходов}}$$

Перегруппировав это уравнение, мы можем сказать, что

$$\text{Изменение ВВП} = \text{Мультипликатор} \times \text{Первоначальное изменение расходов.}$$

Поэтому если инвестиции в экономике вырастают на 30 млрд долл., а ВВП в результате этого увеличивается на 90 млрд долл.; используя первое уравнение, можно определить, что мультипликатор равен 3 (90 млрд долл. / 30 млрд долл.).

Обратите внимание на три особенности мультипликатора:

- Первоначальное изменение расходов обычно относится к инвестиционным расходам, так как именно инвестиции являются наиболее волатильной составляющей совокупных расходов. Однако изменение потребления (не связанное с изменением дохода), чистого экспорта и государственных закупок также приводит к эффекту мультипликатора.
- Первоначальные изменения расходов связывают с инвестиционными расходами, полученными из-за изменения реальных процентных ставок и/или смещения кривой спроса на инвестиции.
- В предыдущем пункте подразумевается, что мультипликатор работает в обоих направлениях. Повышение первоначальных расходов может вызвать мультипликативное увеличение ВВП, а снижение расходов может привести к его мультипликативному падению.

Объяснение работы мультипликатора

Эффект мультипликатора объясняется двумя факторами. Во-первых, в экономике имеются постоянные или регулярно повторяющиеся потоки расходов

и доходов, в результате чего доллары, потраченные Смитом, становятся доходом Чина, а затем, после того как Чин их потратит, становятся доходом Гонзалеса и т.д. (В данной главе во вставке «Последний штрих» эта идея обобщается в юмористическом виде.) Во-вторых, любое изменение доходов будет менять и потребление, и сбережение в том же направлении, как, по крайней мере частично, и изменение доходов.

Из этого следует, что первоначальное изменение уровня расходов вызывает цепную реакцию, которая хотя и будет постепенно затухать на каждой следующей ступени, приводит к многократному изменению ВВП. Таким образом, первоначальное изменение расходов порождает более сильное изменение объема продукции и величины доходов.

Логическое обоснование эффекта мультипликатора в обобщенном виде показано в табл. 8.3. Предположим, произошло увеличение инвестиционных расходов на 5 млрд долл. Здесь мы считаем, что MPC равна 0,75, а $MPS = 0,25$.

Первоначальное увеличение инвестиций на 5 млрд долл. порождает такое же увеличение дохода в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли, потому что расходование и получение дохода — это две стороны одной и той же сделки. Насколько прирост дохода домохозяйств на 5 млрд долл. будет стимулировать потребление? Ответ на этот вопрос можно получить, если применить к изменению дохода предельную склонность к потреблению, равную 0,75. Прделав эту операцию, мы видим, что возрастание дохода на 5 млрд долл. приводит к увеличению потребления на 3,75 млрд долл. ($0,75 \times 5$ млрд долл.) и росту сбережений на 1,25 млрд долл. ($0,25 \times 5$ млрд долл.), что показано в столбцах (2) и (3) табл. 8.3.

Из общих расходов на потребление другие домохозяйства в виде дохода получают 3,75 млрд долл. (во втором цикле). Из этих денег 0,75, т.е. 2,81 млрд долл., они тратят, а 0,25, или в денежном исчислении 0,94 млрд долл., — сберегают. Истраченные в этом цикле 2,81 млрд долл. опять становятся доходом других домохозяйств, после чего снова (в третьем цикле) тратятся и сберегаются. Этот процесс продолжается и дальше, хотя в каждом последующем цикле дополнительные потребление и доход в абсолютном значении уменьшаются. И наконец, когда дополнительного дохода больше не поступает, этот процесс вообще останавливается.

Суммарные результаты циклов, из которых состоит процесс действия мультипликатора, обобщены на рис. 8.8, данные для которого взяты из табл. 8.3. Как видно из циклов с 1 по 5, каждый из этих циклов добавляет к национальному доходу и ВВП объемы, обозначенные на графике светлыми прямоугольниками. Этот процесс, конечно, продолжается и после пяти показанных циклов (однако для удобства мы обобщили все последующие сокращающиеся по размерам составляющие в единственный прямоугольник, озаглавленный «Все остальные циклы»). Накопленный дополнительный доход в каждом цикле — сумма светлых прямоугольников — составляет итоговое изменение дохода или ВВП в результате первоначального изменения расходов на 5 млрд долл. Хотя эффекты от первоначальных инвестиций с каждым последующим циклом ослабевают, суммарное повышение объема продукции и доходов, если этот процесс продолжится до конца, в целом составляет 20 млрд долл. Другими словами, на выходе мы получим 20 млрд долл. дополнительного дохода. Из этого следует, что в данном случае мультипликатор равен 4 (20 млрд долл. / 5 млрд долл.).

Таблица 8.3

Мультипликатор: пример в табличной форме

	(1) Изменение дохода, млрд долл.	(2) Изменение потребления, млрд долл. ($MPC = 0,75$)	(3) Изменение сбережений, млрд долл. ($MPS = 0,25$)
Рост инвестиций на 5 млрд долл.	5,00	3,75	1,25
Второй цикл	3,75	2,81	0,94
Третий цикл	2,81	2,11	0,70
Четвертый цикл	2,11	1,58	0,53
Пятый цикл	1,58	1,19	0,39
Все остальные циклы	<u>4,75</u>	<u>3,56</u>	<u>1,19</u>
Итого	20,00	15,00	5,00

Мультипликатор и предельные склонности к потреблению и сбережениям

Как вы уже поняли из изучения табл. 8.3, общий перераспределительный эффект первоначальных изменений в расходах и тем самым величину мультипликатора определяют предельная склонность к потреблению (MPC) и предельная склонность к сбережению (MPS). Величина предельной склонности к потреблению и значение мультипликатора обратно пропорциональны. Точные формулы представлены ниже в виде следующих двух уравнений:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{1 - MPC}$$

Вы, конечно, помните, что $MPC + MPS = 1$. Поэтому $MPS = 1 - MPC$; это означает, что мы можем переписать уравнение мультипликатора в следующем виде:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{MPS}$$

Последняя формула — наиболее быстрый способ определения значения мультипликатора: все, что вам необходимо для этого знать, — значение предельной склонности к сбережениям.

Чем меньше доля любого изменения дохода, идущая на сбережения, тем более сильным является перераспределение в каждом цикле и, как результат, тем выше значение мультипликатора. Если $MPS = 0,25$, как в разбираемом здесь примере, мультипликатор равен 4. Если же $MPS = 0,2$, величина мультипликатора увеличивается до 5; и наоборот, при $MPS = 0,33$, значение мультипликатора снижается и становится равным 3. Давайте разберемся, почему это происходит.

Предположим, MPS равна 0,2 и фирмы повышают свои инвестиции на 5 млрд долл. В первом цикле, как видно из табл. 8.3, потребление повышается на 4 млрд долл. ($MPC = 0,8$, $\times 5$ млрд долл.), а не на 3,75 млрд долл., так как сбережения возросли только на 1 млрд долл. ($MPS = 0,2$, $\times 5$ млрд долл.), а не на 1,25 млрд долл. Более высокое потребление в цикле 1 приводит к более высокому потреблению в цикле 2. То же самое справедливо и для последующих циклов. Если пройти по всем циклам действия мультипликатора, мы увидим, что процесс заканчивается, когда общий накопленный доход повысится на 25 млрд долл., а не на 20 млрд долл., как показано в таблице. То есть при MPS , равной 0,2, а не 0,25, мультипликатор равен 5 (25 млрд долл. / 5 млрд долл.), в то время как ранее он составлял 4 (20 млрд долл. / 5 млрд долл.).

Если бы MPS была равна 0,33, а не 0,25, прирост ВВП был бы меньше чем показано в табл. 8.3. Про-

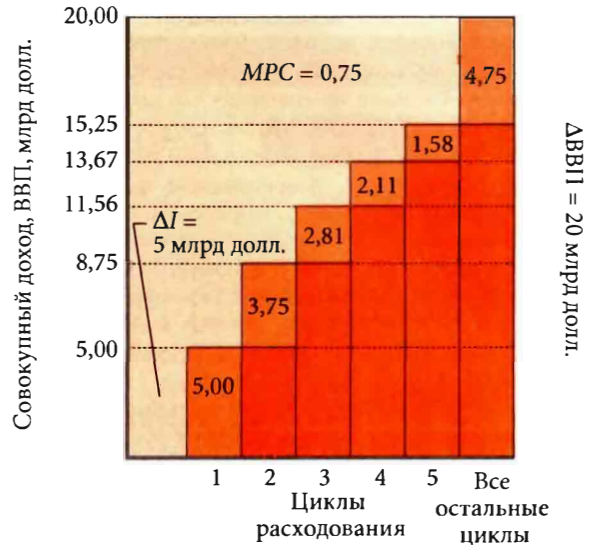


Рис. 8.8

Процесс действия мультипликатора ($MPC = 0,75$). Первоначальное изменение инвестиционных расходов на 5 млрд долл. в цикле 1 создает новый доход, равный 5 млрд долл. Из этого нового дохода домохозяйства расходуют 3,75 млрд долл. ($0,75 \times 5$ млрд долл.), создавая тем самым в ходе цикла 2 дополнительный доход в размере 3,75 млрд долл. Из этого нового дохода домохозяйства расходуют 2,81 млрд долл. ($0,75 \times 3,75$ млрд долл.), т.е. в цикле 3 доход возрастает на 2,81 млрд долл. Накопление таких приростов дохода в течение всего процесса в конечном итоге приводит к общему изменению дохода и ВВП на 20 млрд долл. Следовательно, мультипликатор здесь равен 4 (20 млрд долл. / 5 млрд долл.).

делав в этом случае все вычисления до конца, мы бы увидели, что процесс завершится увеличением дохода на 15 млрд долл., а не на 20 млрд долл., как было до этого. При MPS , равном 0,33, значение мультипликатора составляет 3 (15 млрд долл. / 5 млрд долл.). Математики в подобных случаях сказали бы, что значение мультипликатора является обратной величиной MPS . Напомним, что обратная величина любого числа — число, получаемое делением единицы на первое число.

Большая величина MPC (и, следовательно, небольшое MPS) означает, что в ходе последовательно осуществляемых циклов потребительских расходов, показанных на рис. 8.8, сокращение этих расходов происходит медленно, в результате чего изменения доходов становятся более значительными. И наоборот, при небольшой величине MPC (и, соответственно, большом MPS) последовательные приращения уменьшаются быстро, и поэтому итоговое изменение



Рис. 8.9

Значения *MPC* и мультипликатора. Чем выше *MPC* (и меньше *MPS*), тем больше величина мультипликатора.

доходов не такое большое. Зависимость между *MPC* (значит, и *MPS*) и мультипликатором представлена на рис. 8.9 **8.2 Multiplier effect**

Краткое повторение 8.3

- Эффект мультипликатора показывает, что первоначальное изменение расходов может вызвать более сильное изменение дохода в стране и объема продукции. Мультипликатор — это коэффициент, на который следует умножить первоначальное изменение. Численно величину мультипликатора можно определить по следующей формуле: мультипликатор = изменение реального ВВП / первоначальное изменение расходов.
- Чем выше предельная склонность к потреблению (и, соответственно, более низкая предельная склонность к сбережениям), тем больше значение мультипликатора: мультипликатор = $1/(1 - MPC)$ или $= 1/MPS$.

Насколько сильным является фактический эффект мультипликатора

Мультипликатор, который мы только что описали, основан на ряде упрощающих допущений. Потребление внутреннего объема продукции повышается по мере увеличения доходов, за исключением повышения сбережений. Однако в реальности потребление объема внутренней продукции повышается в каждом цикле на меньшую величину по сравнению с той цифрой, которую дает только склонность к предельному сбережению. Помимо сбережений домохозяйства используют часть дополнительного дохода, получаемого в каждом цикле, для покупки дополнительных товаров из-за рубежа (импорта) и оплаты дополнительных налогов. Покупка импорта и выплата налогов частично снижают дополнительные расходы на потребление (объем внутренней продукции), ставшие возможными в результате повышения доходов. Поэтому эффект мультипликатора ослабляется, а формула мультипликатора ($1/MPS$) на самом деле завышает его фактическое значение. Чтобы скорректировать это завышение, необходимо изменить уравнение мультипликатора, которое должно читаться следующим образом: «единица, деленная на долю изменения дохода, который не тратится на объем внутренней продукции». Так же, как мы узнаем в последующих главах, повышение расходов может частично ослабляться из-за действия инфляции, не позволяющей в полной мере реализовывать потенциал роста реального ВВП. Она также уменьшает значение мультипликатора. Совет экономических консультантов, дающий рекомендации президенту США по экономическим вопросам, оценивает, что фактическое значение мультипликатора для Соединенных Штатов приблизительно равно 2. Поэтому, знакомясь с последующими обсуждениями, всегда помните, что фактический мультипликатор ниже тех значений мультипликаторов, которые мы разбираем в наших упрощенных примерах. (Ключевой вопрос 9.)

РЕЗЮМЕ

1. При прочих равных условиях между доходом и потреблением и доходами и сбережениями существует прямая (положительная) зависимость. Графики потребления и сбережения показывают различные суммы, которые домохозяйства хотят истратить и сберечь при различных доходах и разных уровнях объема продукции, если считать, что уровень цен является фиксированным.
2. Средняя склонность к потреблению и сбережениям — часть любого совокупного дохода, которая

соответственно идет на потребление и сбережение: $APC + APS = 1$. Предельная склонность к потреблению или сбережениям — доля любого изменения совокупного дохода, идущая на потребление или сбережения: $MPC + MPS = 1$.

3. Положение кривых потребления и сбережений определяется: а) размером богатства, имеющегося у домохозяйств; б) ожиданиями, касающимися будущего дохода и будущих цен; в) реальными процентными ставками; г) величиной задолженности потребителей; д) уровнем налого-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Квадратура экономического круга

Эффект мультипликатора в интерпретации юмориста Арта Бухвальда

Вашингтон. Кризис разразился настолько неожиданно, что никто толком не знает, как он случился. Еще вчера мы были страной молочных рек и кисельных берегов, а сегодня это государство скисшего молока и продовольтвенных талонов.

Вот одно из объяснений общего процесса.

Хофбергер, продавец автомобилей *Chevrolet* из Томкета, пригорода Вашингтона, позвонил Литтлону, владельцу фирмы *Littleton Menswear & Haberdashery*, и радостно сообщил:

– Хорошие новости, мы только что получили партию новой модели *Chevy*, и я оставил одну для вас и вашей жены.

Литтлон ответил:

– Не могу себе этого позволить, Хофбергер. Мы с женой разводимся. Мне очень жаль, – добавил Литтлон, – но в этом году я не в состоянии купить новую машину. После того как мы с женой все уладим, мне еще повезет, если на оставшиеся деньги я смогу купить велосипед.

Хофбергер положил трубку. Через несколько минут в его офисе раздался телефонный звонок.

– Говорит Бедчек, маляр, – прозвучал голос на другом конце провода. – Когда вы хотите, чтобы мы начали красить ваш дом?

– Я передумал, – ответил Хофбергер. – Я не буду красить дом.

– Но я уже заказал краску, – воскликнул Бедчек. – Почему вы меняете свое решение?

– Потому что Литтлон разводится с женой и не может купить себе новую машину.

В тот же вечер, когда Бедчек пришел домой, его жена сообщила:

– Из магазина Глэдстоуна привезли новый цветной телевизор.

– Отошли его обратно, – буркнул Бедчек.

– Почему? – возмущилась женщина.

– Потому что Хофбергер не будет красить дом, из-за того что Литтлоны разводятся.

На следующий день миссис Бедчек отвезла нераспакованный телевизор Глэдстоуну.

– Нам он не нужен.

У Глэдстоуна вытянулось лицо. Он немедленно позвонил своему транспортному агенту, Сэндсторму.

– Помните, о моей поездке на Виргинские острова?

– Да, билеты уже заказаны.

– Аннулируйте заказ. Я не смогу поехать, Бедчек только что вернул в магазин цветной телевизор, потому что Хофбергер не продал автомобиль Литтлону, потому что тот разводится с женой, а она требует себе все деньги.

Сэндсторм порвал авиабилеты и отправился к своему банкиру Грипшоуму.

– В этом месяце я не смогу вернуть вам ссуду, потому что Глэдстоун не едет на Виргинские острова.

Грипшоум пришел в бешенство. Когда Рудмейкер зашел к нему, чтобы взять кредит на приобретение новой кухни для своего ресторана, Грипшоум холодно отказал ему.

– Как я могу одолжить вам деньги, если Сэндсторм не возвратил свой долг?

Рудмейкер позвонил подрядчику Иглтону и сказал, что не может позволить себе новую кухню. Иглтону пришлось уволить восемь человек.

Тем временем *General Motors* объявила скидки на новые модели автомобилей. Хофбергер немедленно позвонил Литтлону.

– Хорошая новость, – сообщил он, – хотя вы и разводитесь, даже теперь вы сможете позволить себе новый автомобиль.

– Но я уже не развожусь, – возразил Литтлон. – Это было простое недоразумение, и теперь мы помирились.

– Прекрасно, воскликнул Хофбергер, – значит, вы можете купить себе *Chevy*.

– Ни в коем случае, – ответил Литтлон. – Дела последнее время идут настолько паршиво, что вообще непонятно, как мне еще удалось до сих пор сохранять свою лавочку.

– Неужели все так плохо, я и не представлял этого, – удивился Хофбергер.

– А вы можете представить, что ни Бедчек, ни Глэдстоун, ни Сэндсторм, ни Грипшоум, ни Рудмейкер, ни Иглтон больше месяца сюда не заглядывали. Как же мне поддерживать свой бизнес, если магазин остался без таких клиентов?

Источник: Art Buchwald, «Squaring the Economic Circle», *Cleveland Plain Dealer*, Feb. 22, 1975.

обложения. Кривые потребления и сбережений относительно стабильны.

4. Инвестиции непосредственно определяются следующими факторами: а) ожидаемой нормой при-

были; б) реальной процентной ставкой. Кривую спроса на инвестиции для экономики в целом можно построить, суммируя все инвестиционные проекты и расположив их по нисходящей в соот-

- ветствии с ожидаемой нормой прибыли и применяя правило о том, что инвестиция будет приносить прибыль до точки, в которой реальная процентная ставка (i) будет равна ожидаемой норме прибыли (r). Кривая спроса на инвестиции показывает обратную зависимость между процентной ставкой и уровнем совокупных инвестиций.
- Смещение кривой спроса на инвестиции может произойти в результате изменения: а) затрат на приобретение, техническое обслуживание и эксплуатацию капитальных товаров; б) уровня налогов на бизнес; в) технологии; г) наличных запасов капитальных товаров; д) ожиданий.
 - Изменить уровень инвестиций могут любые изменения процентных ставок или смещение кривой спроса на инвестиции.
 - Нестабильности инвестиционных расходов способствуют различные факторы, в первую очередь долговременный срок службы капитальных товаров, нерегулярное появление крупных инноваций, изменчивость прибыли и непостоянство ожиданий.
 - Благодаря действию эффекта мультипликатора повышение инвестиционных расходов (или потребительских расходов, государственных закупок или расходов на чистый экспорт) распространяется по всей экономике, в конечном счете увеличивая прирост реального ВВП. В числовом выражении мультипликатор — это конечное изменение значения ВВП, деленное на первоначальное изменение инвестиционных или иных компонентов в совокупных расходах.
 - Мультипликатор равен обратному значению предельной склонности к сбережениям: чем выше предельная склонность к сбережениям, тем ниже значение мультипликатора. И наоборот, чем выше предельная склонность к потреблению, тем значение мультипликатора больше.
 - Экономисты оценивают, что в экономике США фактическое значение мультипликатора равно приблизительно 2, что меньше значения мультипликатора, используемого в примерах, приводимых в тексте.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Биссектриса / линия 45° (*45-degree line*)
 График потребления (*consumption schedule*)
 График сбережений (*saving schedule*)
 Пороговый доход / доход безубыточности (*break-even income*)
 Средняя склонность к потреблению (*average propensity to consume, APC*)
 Средняя склонность к сбережениям (*average propensity to save, APS*)

Предельная склонность к потреблению (*marginal propensity to consume, MPC*)
 Предельная склонность к сбережениям (*marginal propensity to save, MPS*)
 Эффект богатства (*wealth effect*)
 Ожидаемая норма прибыли (*expected rate of return*)
 Кривая спроса на инвестиции (*investment-demand curve*)
 Мультипликатор (*multiplier*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

- Кратко объясните, какие взаимозависимости отражают: а) график потребления; б) график сбережений; в) кривая спроса на инвестиции; г) эффект мультипликатора. Какие из этих зависимостей являются прямыми (положительными), какие обратными (отрицательными)? Почему в настоящее время в США потребление и сбережения выше, чем десятилетие назад?
- Чем различаются *APC* и *MPC*? Почему сумма *MPC* и *MPS* должна быть равна единице? Какие основные детерминанты определяют параметры кривых потребления и сбережений? Какие факторы определяют ваш уровень потребления?
- Объясните, какое влияние окажет каждый из приведенных ниже процессов на графики потребления, сбережений и инвестиций:
 - значительное повышение стоимости недвижимости, в том числе и жилых домов;
 - снижение реальной процентной ставки;
 - резкое падение цен на акции;
 - увеличение темпов роста населения;
 - разработка более дешевой технологии производства компьютерных чипов;
 - существенное повышение возраста выхода на пенсию, дающее право на получение пособия по социальному обеспечению;
 - ожидание, что в течение следующего десятилетия темпы инфляции будут умеренными;
 - увеличение ставки федерального подоходного налога с граждан.
- Объясните, почему смещение кривой потребления вверх обычно приводит к такому же смещению кривой сбережений вниз. Есть ли исключение из этого правила?
- Ключевой вопрос** Заполните приведенную ниже таблицу.

Уровень производства и дохода ($GDP = DI$), долл.	Потребление, долл.	Сбережения, долл.	APC	APS	MPC	MPS
240	—	—4	—	—	—	—
260	—	0	—	—	—	—
280	—	4	—	—	—	—
300	—	8	—	—	—	—
320	—	12	—	—	—	—
340	—	16	—	—	—	—
360	—	20	—	—	—	—
380	—	24	—	—	—	—
400	—	28	—	—	—	—

- а. Постройте графики потребления и сбережений.
- б. Определите пороговый уровень дохода. Каким образом домохозяйства поддерживают определенный уровень потребления при очень низких уровнях дохода?
- в. Если по мере роста доходов значение средней склонности к потреблению уменьшается, а средней склонности к сбережению увеличивается, объясните устно и с помощью графика, почему предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению при различных уровнях дохода могут не меняться.
6. Какие основные детерминанты определяют объем инвестиций? Объясните взаимозависимость между реальной процентной ставкой и уровнем инвестиций. Почему график инвестиций менее стабилен, чем графики потребления и сбережений?
7. **Ключевой вопрос** Предположим, издатель рекламных листовок может купить новый копируемый аппарат за 500 долл. со сроком службы 1 год. По оценкам, это оборудование позволяет получить чистый доход за год, равный 550 долл. Какова ожидаемая норма дохода от этой покупки? Если реальная процентная ставка, по которой можно занять деньги на покупку копируемого аппарата, равна 8%, целесообразно ли издателю вкладывать деньги в приобретение этого оборудования? Поясните свой ответ.
8. **Ключевой вопрос** Допустим, в экономике нет инвестиционных проектов, которые обеспечили бы ожидаемую норму прибыли в 25% и выше. Но, предположим, есть инвестиционные проекты на 10 млрд долл., ожидаемая норма прибыли которых составляет от 15 до 20%; другие проекты, также требующие 10 млрд долл. инвестиций, с ожидаемой нормой прибыли от 10 до 15%, и т.д. Обобщите эти данные и представьте их графически, отложив ожидаемую норму прибыли на вертикальной оси, а величину инвестиций — на горизонтальной. Каким будет равновесный уровень совокупных инвестиций, если реальная процентная ставка составит: а) 15%; б) 10%; в) 5%? Объясните, почему эта кривая является кривой спроса на инвестиции.
9. **Ключевой вопрос** Что такое эффект мультипликатора? Как влияет предельная склонность к потреблению на размер мультипликатора? А предельная склонность к сбережению? Каким будет значение мультипликатора, если MPS равна соответственно 0,4; 0,6 и 1? Каким оно будет при MPC , равной 1,0; 0,90; 0,67; 0,50 и 0? Каким будет изменение ВВП, если фирмы повысят уровень своих инвестиций на 8 млрд долл. при MPC , равной 0,80? А при MPC , равной 0,67?
10. Почему фактическое значение мультипликатора для экономики США меньше значения мультипликатора, используемого в простых примерах этой главы?
11. **Углубленный анализ** Линейные уравнения кривых потребления и сбережений имеют следующий вид: $C = a + bY$ и $S = -a + (1 - b)Y$, где C , S и Y — соответственно потребление, сбережения и национальный доход. Коэффициент a представляет вертикальный отрезок на оси ординат, коэффициент b — наклон кривой потребления.
- а. Используя следующие данные, подставьте конкретные числовые значения в уравнения потребления и сбережений.

Национальный доход (Y), долл.	Потребление (C), долл.
0	80
100	140
200	200
300	260
400	320

- б. Каков экономический смысл коэффициентов b и $(1 - b)$?
- в. Предположим, объем сбережений при каждом уровне национального дохода сокращается на 20 млрд долл., но при этом величины b и $(1 - b)$ остаются неизменными. Составьте уравнения сбережений и потребления для новых числовых значений и назовите фактор, который мог бы вызвать такое изменение.
12. **Углубленный анализ** Предположим, линейное уравнение потребления в гипотетической эконо-

номике имеет вид $C = 40 + 0,8Y$, а доход (Y) равен 400 долл. Определите: а) предельную склонность к потреблению; б) предельную склонность к сбережению; в) уровень потребления; г) среднюю склонность к потреблению; д) уровень сбережений; е) среднюю склонность к сбережению.

13. (**Последний штрих**) Каков основной экономический смысл юмористического рассказа Арта Бухвальда «Квадратура экономического круга»?

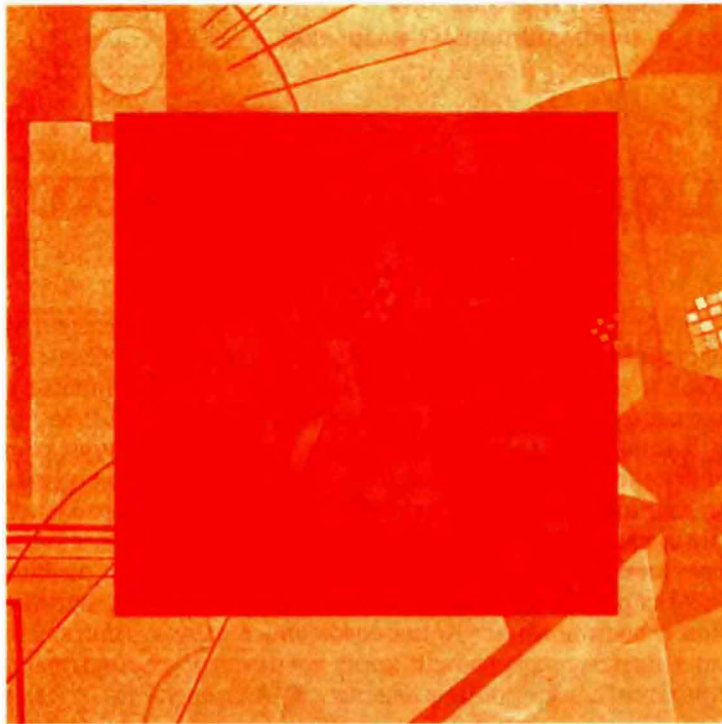
ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Beige Book и текущие потребительские расходы** Посетите веб-сайт Федеральной резервной системы (federalreserve.gov) и выберите заголовок *About the Fed* (О федеральной резервной системе), а затем *Federal Reserve Districts and Banks* (Федеральные резервные округа и банки). Выберите подзаголовок вашего федерального резервного округа. Затем вернитесь на домашнюю страницу федеральной резервной системы и выберите заголовок *Monetary Policy* (Кредитно-денежная политика), а затем *Beige Book*. Что такое *Beige Book*? Найдите последний отчет *Beige Book* и сравните потребительские расходы в целом по США с расходами в вашем федеральном резервном округе. В чем состоят слабые и сильные стороны этих экономических показателей? Подтверждают ли данные недавние отчеты об объеме продаж структур розничной торговли ожидания ритейлеров? Каковы эти ожидания в отношении будущего?
2. **Нестабильные инвестиции: изменения объема реальных частных инвестиций в основной капитал со стороны иностранных инвесторов** Бюро экономического анализа США предоставляет дан-

ные о реальных частных капиталовложениях в основной капитал со стороны иностранных инвесторов и публикует их в виде таблицы на своем веб-сайте (www.bea.gov/). Выйдите в интерактивный режим взаимодействия с Бюро и выберите заголовок *National Income and Product Tables* (Таблицы национального дохода и продукции). Отыщите табл. 5.4 *Private Fixed Investment by Type* (Частные фиксированные инвестиции в разбивке по их типам). Были ли последние фактические частные фиксированные инвестиции нерезидентов волатильными (если измерять их процентными изменениями за прошлые кварталы)? Что является наиболее значимым компонентом инвестиций: 1) структурные инвестиции или 2) инвестиции в производственное оборудование? Инвестиции в какой из двух компонентов оказались наиболее волатильными (в процентах к предыдущему кварталу)? Насколько показатели изменений за последний квартал близки к показателям за аналогичный период прошлого года? Изучите график инвестиций. Какие прогнозы изменений объема инвестиций на предстоящий год вы можете сделать?

Часть III

Макроэкономические модели и фискальная политика



- Глава 9
Модель совокупных расходов
- Глава 10
Совокупный спрос и совокупное предложение
- Глава 11
Фискальная политика, дефициты и долги

В этой главе вы узнаете:

- как экономисты объединяют потребление и инвестиции для демонстрации графика совокупных расходов для закрытой частной экономики;
- о трех характеристиках равновесного уровня реального ВВП в закрытой частной экономике: агрегатные расходы = объем продукции; сбережения = инвестиции; отсутствие незапланированных изменений запасов;
- каким образом могут произойти изменения в равновесном реальном ВВП и как эти изменения связаны со значением мультипликатора;
- как экономисты интегрируют международный сектор (экспорт и импорт) и общественный сектор (расходы органов власти и налоги) с моделью агрегатных расходов;
- о природе и причинах возникновения «реcessionных» и «инфляционных» разрывов.



Модель совокупных расходов

В макроэкономике есть два самых важных вопроса: 1) что определяет уровень ВВП при заданной производственной мощности страны? 2) что заставляет реальный ВВП увеличиваться в один период и снижаться в другой? Для ответа на эти вопросы мы использовали модель совокупных расходов, которая первоначально появилась в 1936 г. в работе британского экономиста Джона Мейнарда Кейнса. Идея, лежащая в основе этой модели, также известной как «кейнсианская перекрестная модель», следующая: количество произведенных товаров и предоставленных услуг, а следовательно, и уровень безработицы прямо зависят от уровня совокупных расходов (общих расходов). Бизнес производит только такое количество товаров и услуг (объем продукции), который, по его мнению, он сможет с прибылью для себя продать. Когда рынков для товаров и услуг не существует, фирмы не станут задействовать работников и оборудование. Когда совокупные расходы снижаются, общий объем продукции и число занятых сокращаются; когда совокупные расходы растут, общий объем продукции увеличивается, занятость повышается. **9.1. Aggregate expenditures model**

Упрощения

Давайте сначала изучим совокупные расходы и равновесный ВВП в *частной закрытой экономике*, т.е. экономике без международной торговли и действий органов власти. После этого мы «откроем» «закры-

тую» для экспорта и импорта экономику, а также переведем нашу «частную» экономику в более реалистичный «смешанный» вариант, включающий государственные закупки (или, если говорить менее строго, «правительственные расходы») и налоги.

Пока мы не вводим налоги в эту модель и исходим из допущения, что реальный ВВП равен распо-

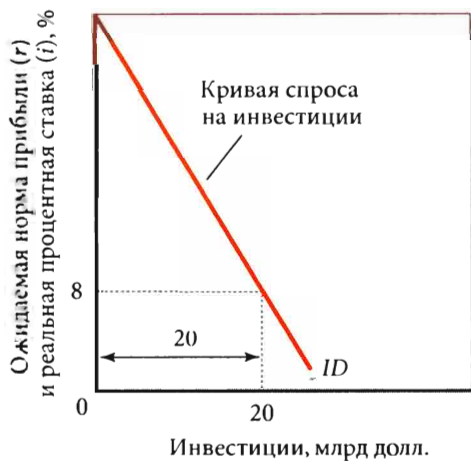
лагаемому доходу (DI). Если объем производимой продукции как ВВП равен 500 млрд долл., домохозяйства получают эти же 500 млрд долл. в виде располагаемого дохода, который они могут потратить или сберечь. К тому же, если специально не оговаривается, мы исходим из допущения, что экономика имеет избыточную производственную мощность и незанятую рабочую силу. Поэтому рост совокупных расходов увеличивает реальный объем продукции занятости, не повышая при этом уровня цен.

Графики потребления и инвестиций

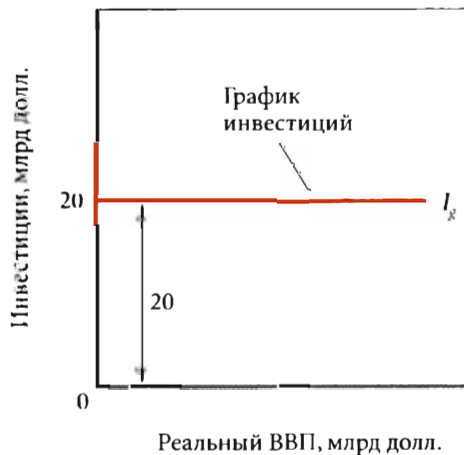
В частной закрытой экономике двумя компонентами совокупных расходов являются потребление (C) и валовые инвестиции (I_g). Поскольку *график потребления* мы изучили в предыдущей главе (рис. 8.2а), нам нет необходимости здесь повторять его анализ. Но чтобы добавить решения бизнеса по инвестициям к планам домохозяйств по потреблению, нам необходимо построить инвестиционный график, показывающий те суммы, которые виды бизнеса совместно планируют инвестировать, т.е. показать за-

планируемые инвестиции при каждом возможном уровне ВВП. Такой график демонстрирует инвестиционные планы бизнеса точно так же, как график потребления показывает планы потребления домохозяйств. При построении инвестиционного графика мы исходим из допущения, что запланированные инвестиции не зависят от уровня текущего располагаемого дохода или реального объема продукции.

Предположим, кривая спроса на инвестиции имеет такой вид, как на рис. 9.1а, а текущая реальная процентная ставка равна 8%. Это означает, что предпринимательскому сектору выгодно вложить в инвестиционные товары 20 млрд долл. Согласно нашему предположению, инвестиции в размере 20 млрд долл. будут иметь место и при низком, и при высоком ВВП. График I_g (суммарные инвестиции) показан на рис. 9.1б. Он называется **графиком инвестиций** в экономику. График инвестиций I_g не следует путать с кривой инвестиционного спроса ID на рис. 9.1а. График инвестиций показывает объем инвестиций при каждом уровне ВВП. Как видно из рис. 9.1б, этот объем (20 млрд долл.) совместно определяют процентная ставка и график спроса на инвестиции. В табл. 9.1 также показаны значения инвестиций. Обратите внимание еще раз, что инвестиции (I_g) в столбце (2) равны 20 млрд долл. при всех уровнях ВВП.



(а) Кривая спроса на инвестиции



(б) График инвестиций

Рис. 9.1

(а) Кривая спроса на инвестиции и (б) график инвестиций. (а) Уровень инвестиционных расходов (в данном случае – 20 млрд долл.) определяется реальной процентной ставкой (в примере это 8%), а также положением кривой спроса на инвестиции ID . (б) График инвестиций I_g показывает, как объем капиталовложений (20 млрд долл.), определенный на рис. а, связан с различными уровнями ВВП.

Равновесный ВВП:

$$C + I_g = GDP$$

Теперь давайте объединим график потребления из гл. 8 и график инвестиций, составленный в этой главе, чтобы объяснить равновесный уровень объема продукции, дохода и занятости в частной закрытой экономике.

Анализ с использованием таблицы

В столбцах со (2) по (5) табл. 9.2 повторены данные табл. 8.1, сопоставляющие доход и потребление, а также данные табл. 9.1, показывающие соотношение дохода и инвестиций.

Реальный внутренний продукт В столбце (2) табл. 9.2 перечисляются различные возможные уровни совокупного объема продукции – реального ВВП – в предпринимательском секторе. Производители готовы предложить любой из этих десяти объемов продукта, если рассчитывают получить адекватную сумму дохода от его реализации. Например, предпринимательский сектор будет производить товары на 370 млрд долл. при издержках в 370 млрд долл. (зарплата, рента, проценты и прибыль) только в том случае, если фирмы уверены, что продажа этих товаров принесет им 370 млрд долл. Продукция на 390 млрд долл. будет произведена, если фирмы считают, что выручка от продаж принесет им такую же сумму. То же самое произойдет и при других уровнях производства.

Совокупные расходы В закрытой частной экономике, представленной в табл. 9.2, совокупные расходы состоят из расходов на потребление (столбец 3) и инвестиций (столбец 5). Они показывают общую сумму (столбец 6), которая вместе с данными из столбца (2) определяет **график совокупных расходов**. Эти расходы ($C + I_g$) будут потрачены при любом уровне производства и дохода.

Сначала мы остановимся на **запланированных**, или предполагаемых, инвестициях (столбец 5 табл. 9.2). Эти данные показывают, какие суммы компании намерены инвестировать, а не те фактические капиталовложения, которые компании реально осуществляют с учетом изменения товарных запасов.

Равновесный ВВП Какой уровень ВВП из десяти, приведенных в табл. 9.2, является равновесным? Какой общий объем продукции экономика способна выдержать?

Равновесный объем (уровень) производства – тот, который порождает совокупные расходы, достаточные для приобретения произведенной продукции. Любой недостаток общих расходов приводит к сокращению ВВП. Равновесный уровень ВВП устанавливается тогда, когда общее количество произведенных

Таблица 9.1

Объемы инвестиций, млрд долл.

(1) Реальный уровень производства и доходов	(2) Инвестиции (I_g)
370	20
390	20
410	20
430	20
450	20
470	20
490	20
510	20
530	20
550	20

товаров (GDP) равно общему количеству купленных товаров ($C + I_g$). Сравните объемы производства в столбце (2) и совокупные расходы в столбце (6), и вы увидите, что это равенство достигается только при ВВП, равном 470 млрд долл. (строка 6). Это единственный объем продукции, при котором экономика готова потратить в точности столько, сколько необходимо для закупки всей продукции на рынке. В этом случае не возникает ни перепроизводства, которое привело бы к накоплению непроданных товаров, а следовательно, и к замедлению темпов роста производства, ни избыточных совокупных расходов, вызывающих уменьшение товарных запасов и повышение темпов роста производства. Если выразить эту идею более кратко, у фирм нет причин, побуждающих их изменять этот объем продукции; поэтому 470 млрд долл. – это **равновесный ВВП**.

Нарушение равновесия Для более глубокого понимания равновесного уровня ВВП давайте рассмотрим другие его уровни и выясним, почему они не могут быть устойчивыми. При уровнях ВВП *ниже* равновесного экономика хочет тратить средства в объеме, соответствующем более высокому уровню ВВП, чем фактически производится. Скажем, при уровне ВВП в 410 млрд долл. (строка 3 табл. 9.2) фирмы столкнутся с тем, что если они будут производить такой объем продукции, потребительские расходы составят 405 млрд долл. Если на запланированные инвестиции добавить 20 млрд долл., то совокупные расходы ($C + I_g$) составят 425 млрд долл., как показано в столбце (6). Таким образом, экономика имеет более высокий уровень ежегодных совокупных расходов, чем необходимо для закупки продукции – 410 млрд долл. Поскольку фирмы производят товары в объеме, недостаточном для полного удовлетворения спроса покупателей (товары быст-

Таблица 9.2


Определение равновесных уровней занятости, объемов производства и дохода
(в закрытой частной экономике)

(1) Возможные уровни занятости, млн человек	(2) Реальный внутренний продукт (и доход) ($GDP = DI^*$), млрд долл.	(3) Потребле- ние (C), млрд долл.	(4) Сбережения (S), млрд долл.	(5) Инвести- ции (I_g), млрд долл.	(6) Совокупные расходы ($C + I_g$), млрд долл.	(7) Незапланирован- ные изменения запасов (увеличение [+] или снижение [-])	(8) Тенденции занятости, производства и дохода
(1) 40	370	375	-5	20	395	-25	Увеличение
(2) 45	390	390	0	20	410	-20	Увеличение
(3) 50	410	405	5	20	425	-15	Увеличение
(4) 55	430	420	10	20	440	-10	Увеличение
(5) 60	450	435	15	20	455	-5	Увеличение
(6) 65	470	450	20	20	470	0	Равновесие
(7) 70	490	465	25	20	485	5	Снижение
(8) 75	510	480	30	20	500	10	Снижение
(9) 80	530	495	35	20	515	15	Снижение
(10) 85	550	510	40	20	530	20	Снижение

* Когда обесценения валюты нет и чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства, равен нулю, если не принимать в расчет роль государства и предположить, что все сбережения в экономике делаются только домохозяйствами, тогда ВВП как показатель объема продукции равен национальному доходу, личному доходу и располагаемому доходу. Это значит, что домохозяйства получают располагаемый доход, равный общей стоимости всей произведенной продукции.

рее исчезают с полок магазинов, чем происходит их пополнение), если ситуация не изменится, может возникнуть непредвиденный дефицит товарных запасов в 15 млрд долл. (столбец 7). В этих условиях фирмы через расширение производства в конце концов ликвидируют разрыв между совокупными расходами и реальным объемом продукции, т.е. добьются равновесия. Более высокие темпы роста производства означают увеличение количества рабочих мест и повышение уровня совокупного дохода. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока не наступит равновесный уровень ВВП, равный 470 млрд долл.

При всех уровнях ВВП выше равновесного — 470 млрд долл. — наблюдается обратная картина. Фирмы видят, что производство в таких объемах не в состоянии обеспечить уровень расходов, необходимый для закупки всех произведенных товаров на рынке, и поскольку они не смогут окупить свои затраты, то сокращают производство. Покажем это еще раз на примере. Так, при уровне производства в 510 млрд долл. (строка 8) руководители фирм столкнутся с тем, что расходы (480 млрд долл.) недостаточно высоки для приобретения этого объема продукции. Другими словами, из 510 млрд долл. дохода, который обеспечивается таким объемом продукции,

обратно в виде потребительских расходов фирмы получат только 480 млрд долл. Если запланировать дополнительные инвестиционные расходы в размере 20 млрд долл., общие расходы (500 млрд долл.) все равно будут на 10 млрд долл. меньше той суммы (510 млрд долл.), на которую произведена продукция. Если такое нарушение равновесия продержится долго, товарные запасы в конце концов увеличатся на 10 млрд долл. (столбец 7). На это незапланированное накопление непроданных товаров фирмы ответят сокращением производства. Такое снижение ВВП приводит к уменьшению количества рабочих мест и совокупного дохода.  9.1 Equilibrium 9.1

Графический анализ

Проведенный выше анализ можно провести с помощью графика. На рис. 9.2 (Ключевой график) очень важную роль играет биссектриса. Вспомним ее свойство: в любой точке биссектрисы значение, откладываемое на горизонтальной оси (в данном случае ВВП), равно значению, откладываемому на вертикальной оси (здесь это совокупные расходы, или $C + I_g$). Выяснив с помощью данных таблицы, что равновесный уровень производства устанавливается

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

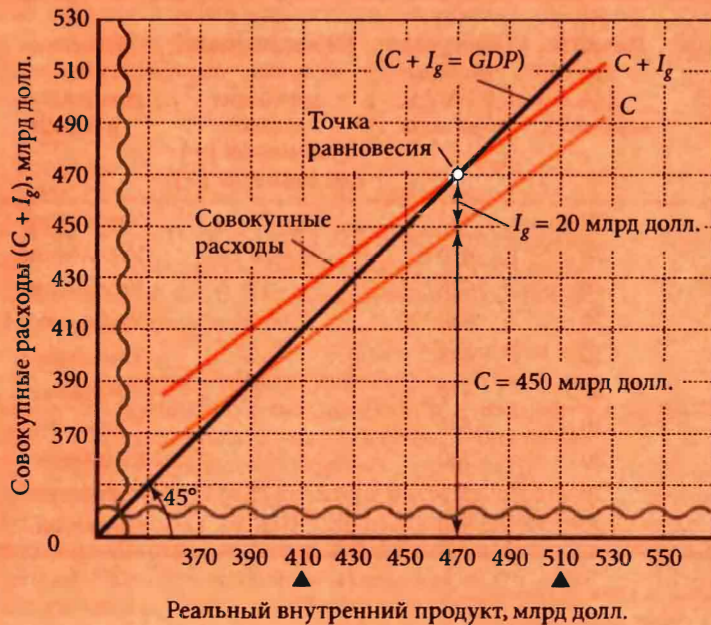


Рис. 9.2

Равновесный ВВП. График совокупных расходов $C + I_g$ можно построить, добавив постоянную величину инвестиций (I_g) к восходящей кривой потребления (C). Поскольку предполагается, что инвестиции будут одинаковыми при всех уровнях ВВП, вертикальное расстояние между линиями C и $C + I_g$ не меняется. Равновесный уровень ВВП устанавливается в точке пересечения кривой совокупных расходов с биссектрисой; в данном случае этот уровень равен 470 млрд долл.

Быстрый тест 10.2

- На рисунке угол наклона кривой совокупных расходов $C + I_g$:
 - с ростом ВВП увеличивается;
 - с ростом ВВП уменьшается;
 - остается постоянным и равным предельной склонности к потреблению (MPC);
 - остается постоянным и равным предельной склонности к сбережению (MPS).
- Во всех точках на биссектрисе:
 - возможно достижение равновесного ВВП;
 - совокупные расходы превышают реальный ВВП;
 - потребление превышает инвестиции;
 - совокупные расходы меньше реального ВВП.
- Реальный ВВП в объеме 490 млрд долл. не является равновесным, потому что:
 - инвестиции превышают потребление;
 - потребление превышает инвестиции;
 - запланированные $C + I_g$ превышают реальный ВВП;
 - запланированные $C + I_g$ меньше реального ВВП.
- Реальный ВВП в объеме 430 млрд долл. не является равновесным, потому что:
 - инвестиции превышают потребление;
 - потребление превышает инвестиции;
 - запланированные $C + I_g$ превышают реальный ВВП;
 - запланированные $C + I_g$ меньше реального ВВП.

Ответы: 1в; 2а; 3г; 4г

при $C + I_g$, равном ВВП, можно сказать, что биссектриса, представленная на рис. 9.2, отображает равновесное состояние.

Теперь мы должны добавить на рис. 9.2 график совокупных расходов. Для этого переносим график


потребления C с рис. 8.2а и добавляем к нему по вертикали постоянную величину I_g , равную 20 млрд долл., с рис. 9.1б, т.е. величину, которую, как мы полагаем, фирмы планируют инвестировать при любом возможном уровне ВВП. Иными словами, мы

можем графически показать значения $C + I_g$, представленные в столбце (6) табл. 9.2.

На рис. 9.2 кривая совокупных расходов $C + I_g$ показывает, что эти расходы растут вместе с уровнем производства и дохода (ВВП), но не в той мере, в какой растет доход. Это объясняется тем, что предельная склонность к потреблению — наклон кривой C — меньше единицы. Другими словами, часть прироста дохода не будет расходоваться, так как она направляется на сбережения. Поскольку кривая совокупных расходов $C + I_g$ идет параллельно кривой потребления C , наклон кривой совокупных расходов равен предельной склонности к потреблению и тоже меньше единицы. Что касается разбираемых в примере конкретных данных, при каждом приросте реального объема продукции и дохода на 20 млрд долл. совокупные расходы увеличиваются на 15 млрд долл., так как из каждых 20 млрд долл. прироста 5 млрд долл. идут в сбережения. Поэтому наклон кривой совокупных расходов составляет 0,75 ($\Delta 15$ долл./ $\Delta 20$ долл.).

Равновесный уровень ВВП соответствует точке пересечения кривой совокупных расходов с биссектрисой. Это единственная точка, в которой совокупные расходы (откладываемые по вертикальной оси) равны ВВП (по горизонтальной оси). Поскольку график совокупных расходов на рис. 9.2 основан на данных табл. 9.2, мы еще раз убеждаемся, что равновесный объем продукции равен 470 млрд долл. Заметим, что при таком объеме продукции потребление составляет 450 млрд долл., а инвестиции — 20 млрд долл.

Из рис. 9.2 видно, что ни один уровень ВВП выше равновесного не является устойчивым, потому что в этих условиях $C + I_g$ меньше ВВП. В этом случае кривая совокупных расходов на графике расположена ниже биссектрисы. При уровне ВВП 510 млрд долл. $C + I_g$ составляет только 500 млрд долл. В результате такого «недорасходования» запасы непроданных товаров увеличиваются до нежелательных уровней, что заставляет фирмы пересматривать свои производственные планы и снижать их до уровня 470 млрд долл.

И наоборот, при всех возможных уровнях ВВП ниже 470 млрд долл. экономика готова тратить больше, чем фирмы производят, т.е. $C + I_g$ превышает соответствующий совокупный объем продукции. В этом случае на графике кривая совокупных расходов идет выше биссектрисы. Например, при ВВП 410 млрд долл. $C + I_g$ составляют 425 млрд долл. Товарные запасы уменьшаются, когда уровень расходов превышает объем продукции, что заставляет фирмы расширять производство (ВВП) до 470 млрд долл. Если в положении кривой совокупных расходов не произойдет никаких изменений, уровень ВВП в 470 млрд долл. будет сохраняться в течение неопределенного периода.  **9.1 Equilibrium GDP**

Другие характеристики равновесного ВВП

Мы видели, что состояние равновесия в частной закрытой экономике $C + I_g = GDP$. Более углубленный анализ табл. 9.2 показывает две дополнительные характеристики равновесного ВВП:

- сбережения и запланированные инвестиции являются равными;
- никаких незапланированных изменений запасов не существует.

Сбережения равны запланированным инвестициям

Как видно из строки (6) табл. 9.2, при равновесном уровне ВВП, равном 470 млрд долл., и сбережения, и запланированные инвестиции равны 20 млрд долл.

Сбережения — это *утечка*, или изъятие, расходов из общего потока доходов и расходов. Именно из-за сбережений потребление отстает от общего объема продукции, или ВВП; следовательно, только потребления недостаточно, чтобы скупить на рынке всю произведенную продукцию, и это, скорее всего, объясняет снижение общего объема продукции.

Однако предпринимательский сектор и не собирается продавать всю свою продукцию потребителям; часть внутреннего продукта составляют капитальные, или инвестиционные, товары, которые продаются внутри самого предпринимательского сектора. Поэтому инвестиции можно рассматривать как *вливания* расходов в общий поток «доходы — расходы», которые добавляются к потреблению. Поэтому инвестиции можно рассматривать как добавку к потреблению, потенциальную компенсацию или возмещение средств, изъятых на сбережения.

Если в какой-то момент утечка средств на сбережения превысит вливания в виде инвестиций, то $C + I_g$ окажется меньше ВВП, а такой уровень ВВП будет слишком высоким, чтобы он мог быть устойчивым. Любой уровень ВВП, при котором сбережения превышают инвестиции, будет выше равновесного ВВП. Рассмотрим ВВП, равный 510 млрд долл. (строка 8 табл. 9.2). Домохозяйства отправляют в сбережения 30 млрд долл., но фирмы планируют инвестировать только 20 млрд долл. Эти 10 млрд долл. превышения сбережений над запланированными инвестициями снизят общие расходы на 10 млрд долл. В данном случае совокупные расходы составят 500 млрд долл., в то время как реальный ВВП — 510 млрд долл. Такая нехватка расходов понизит реальный ВВП.

И наоборот, если вливания в виде инвестиций превышают изъятие в виде сбережений, то $C + I_g$ будет выше ВВП и станет подталкивать ВВП вверх.

Любой ВВП, при котором инвестиции превышают сбережения, является ВВП ниже равновесного уровня. Например, при ВВП, равном 410 млрд долл. (строка 3), домохозяйства будут сберегать только 5 млрд долл., в то время как фирмы инвестируют 20 млрд долл. Поэтому инвестиции превышают сбережения на 15 млрд долл. Небольшая утечка сбережений при этом относительно низком уровне ВВП более чем компенсируется крупными вливаниями инвестиционных расходов. В итоге $C + I_g$ превышает ВВП, который в результате и сам становится выше.

Только в том случае, когда $S = I_g$, т.е. утечка в виде сбережений в размере 20 млрд долл. в точности компенсируется вливаниями запланированных инвестиций в 20 млрд долл., совокупные расходы ($C + I_g$) равны реальному объему продукции (ВВП), т.е. равенство $C + I_g = GDP$ и определяет равновесный ВВП. (Ключевой вопрос 2.)

Отсутствие незапланированных изменений в запасах

Фирмы могут решить увеличить или уменьшить свои запасы и отразить это в своих инвестиционных планах. Но, как показывает строка (6) табл. 9.2, при равновесном ВВП нет незапланированных изменений запасов. Этот факт, наряду с соотношением $C + I_g = GDP$, является характеристикой равновесного ВВП в частной закрытой экономике.

Незапланированные изменения запасов играют важную роль в достижении равновесного ВВП. Рассмотрим в качестве примера ВВП объемом 490 млрд долл., находящийся в состоянии *выше равновесного*, что показано в строке (7) табл. 9.2. Что произойдет, если фирмы выпустят этот объем продукции, предполагая его продажу. Из своего располагаемого дохода в 490 млрд долл. домохозяйства сберегают 25 млрд долл., в итоге на потребление выделяют только 465 млрд долл. Запланированные инвестиции (столбец 5) равны 20 млрд долл. Поэтому совокупные расходы $C + I_g$ составляют 485 млрд долл., из-за чего общий объем продаж ниже объема продукции на 5 млрд долл. Фирмы сохраняют эти избыточные товары и услуги стоимостью в 5 млрд долл., в результате чего происходит незапланированное увеличение их запасов (столбец 7). Это происходит из-за невозможности при таких общих расходах купить весь объем продукции, отправленной на магазинные полки.

Поскольку изменения запасов – часть инвестиций, мы должны помнить, что *фактические инвестиции* в этом случае составляют 25 млрд долл. Они состоят из 20 млрд долл. запланированных инвестиций плюс 5 млрд долл. незапланированного роста запасов. Фактические инвестиции равны сбережениям в 25 млрд долл., хотя сбережения превышают запланированные инвестиции на 5 млрд долл. Поскольку

фирмы не могут получать прибыль, накапливая непроданные товары, незапланированное увеличение запасов на 5 млрд долл. заставляет их уменьшить число работающих и объем продукции. ВВП снижается до равновесного уровня в 470 млрд долл., при котором незапланированные изменения в запасах становятся нулевыми.

Теперь проанализируем объем продукции в 450 млрд долл., т.е. *ниже равновесного* (строка 5 табл. 9.2). Поскольку домохозяйства сберегают только 15 млрд долл. из своего располагаемого дохода в 450 млрд долл., на потребление идет 435 млрд долл. Фирмы планируют увеличить инвестиции на 20 млрд долл., и поэтому совокупные расходы составляют 455 млрд долл. Объем продаж превышает объем продукции на 5 млрд долл. Это приводит к тому, что запасы бизнеса незапланированно сокращаются на 5 млрд долл. Другими словами, в этих условиях фирмы должны *снизить свои запасы* на 5 млрд долл. (столбец 7). Обратите внимание, что фактические инвестиции равны 15 млрд долл. (20 млрд долл. запланированных инвестиций *минус* 5 млрд долл. снижения инвестиций в виде меньших запасов), что эквивалентно сбережениям в 15 млрд долл., хотя запланированные инвестиции превышают сбережения на 5 млрд долл. Незапланированное снижение запасов, полученное в результате того, что объем продаж превышает объем продукции, побуждает фирмы расширять производство. ВВП растет до 470 млрд долл., при которых незапланированные изменения запасов становятся нулевыми.

Когда экономисты говорят, что между инвестициями и сбережениями может быть разница, и меняют уровень равновесного ВВП, в этом случае речь идет о запланированных инвестициях и сбережениях. Равновесие имеет место только тогда, когда запланированные инвестиции и сбережения равны друг другу. Но если учитывать незапланированные изменения запасов, инвестиции и сбережения всегда равны друг другу, независимо от уровня ВВП. Это справедливо, поскольку фактические инвестиции состоят из запланированных инвестиций и незапланированных (незапланированных изменений запасов). Таким образом, незапланированные изменения запасов выступают в качестве корректирующей составляющей, которая выравнивает фактические суммы, сберегаемые и инвестируемые в любой период.

Изменение равновесного ВВП и мультипликатор

В частной закрытой экономике равновесный уровень ВВП меняется из-за изменения объемов инвестиций, сбережений и потребления. Так как инвести-

ционные расходы обычно менее стабильны, чем потребление и сбережения, мы здесь при анализе будем исходить только из изменения объема инвестиций.

Влияние изменений инвестиций на равновесный реальный ВВП показано на рис. 9.3. Допустим, ожидаемая доходность инвестиций повышается или реальная процентная ставка снижается, в результате чего инвестиционные расходы возрастают на 5 млрд долл. Графически это можно показать смещением кривой инвестиционных расходов вверх (рис. 9.1б). На рис. 9.3 увеличение инвестиционных расходов на 5 млрд долл. приводит к увеличению совокупных расходов с $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_1$ и повышает равновесный реальный ВВП с 470 млрд до 490 млрд долл.

Если ожидаемая доходность инвестиций уменьшается или процентная ставка повышается, инвестиционные расходы сокращаются, скажем, на 5 млрд долл. На рис. 9.1б это показано смещением кривой инвестиций вниз, а на рис. 9.3 смещением кривой совокупных расходов из положения $(C + I_g)_0$ в положение $(C + I_g)_2$. Равновесный ВВП снижается с 470 млрд до 450 млрд долл.

В нашем примере изменение инвестиционных расходов на 5 млрд долл. привело к изменению объема продукции и дохода на 20 млрд долл. Поэтому здесь мультипликатор равен 4 (20 млрд долл. / 5 млрд долл.). MPS равна 0,25, из чего следует, что из каждого миллиарда долларов новых доходов 0,25 млрд долл. становятся новыми сбережениями. Поэтому

для генерирования 5 млрд долл. новых сбережений необходимо 20 млрд долл. новых доходов. Когда такое повышение доходов и сбережений имеет место, экономика возвращается в состоянии равновесия — $C + I_g = GDP$, т.е. сбережения и инвестиции равны друг другу, и никаких незапланированных изменений в запасах не происходит. Вы можете видеть, что процесс действия мультипликатора является составной частью модели совокупных расходов. (Краткий анализ табл. 8.3 и рис. 8.8 поможет лучше разобраться в ситуации.)

Краткое повторение 9.1

- В частной закрытой экономике равновесный ВВП имеет место в том случае, когда совокупные расходы равны реальному внутреннему объему продукции — $C + I_g = GDP$.
- При равновесном ВВП сбережения равны запланированным инвестициям $S = I_g$, а незапланированные изменения запасов нулевые.
- Фактически, инвестиции состоят из запланированных инвестиций плюс незапланированных изменений запасов (положительных или отрицательных) и всегда равны сбережениям, делаемым в частной закрытой экономике.
- Благодаря эффекту мультипликатора первоначальное изменение инвестиционных расходов может вызвать более сильное изменение внутреннего объема продукции и дохода.

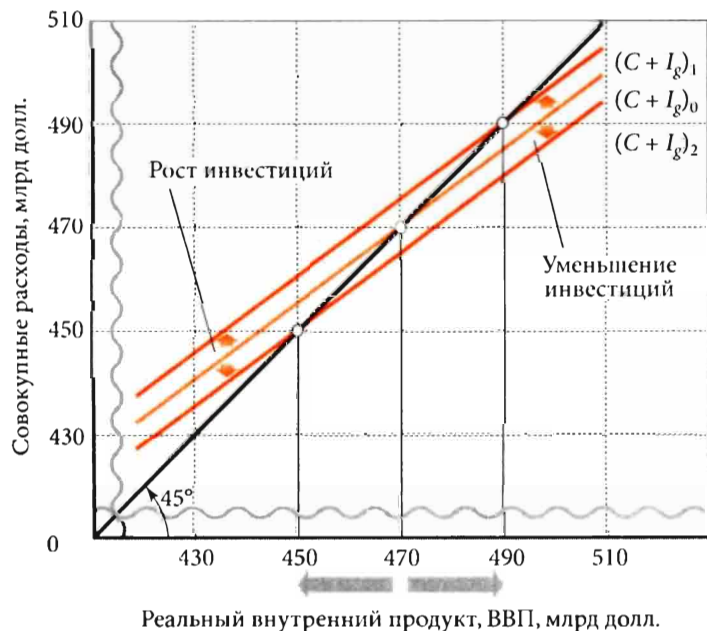


Рис. 9.3

Изменение равновесного ВВП, вызванного смещениями графика совокупных расходов и инвестиционного графика. Смещение графика совокупных расходов вверх из положения $(C + I_g)_0$ в положение $(C + I_g)_1$ повышает равновесный ВВП. И наоборот, смещение графика с $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_2$ понижает равновесный ВВП.

Включение в модель внешней торговли

Теперь давайте перейдем от закрытой экономики к открытой, т.е. к той, в которой имеется экспорт (X) и импорт (M). Основное внимание здесь мы уделим **чистому экспорту** (экспорт минус импорт), значение которого может быть как положительным, так и отрицательным.

Чистый экспорт и совокупные расходы

Так же как потребление и инвестиции, экспорт способствует росту внутреннего производства, дохода и занятости в стране. Хотя товары и услуги, производимые в США, отправляются за границу, расходы иностранцев на эту продукцию увеличивают объем производства, создают рабочие места и повышают доход в Соединенных Штатах. Поэтому экспорт следует включать в совокупные расходы в качестве одного из компонентов.

Однако, когда экономика открыта для внешней торговли, часть ее расходов тратится на импорт, т.е. на товары и услуги, произведенные за границей. Чтобы не зависеть стоимость внутреннего производства, мы должны вычесть из общих расходов средства, затраченные на потребление импортных товаров, так как эти расходы оплачивают производство в других странах и становятся там доходами. Поэтому при измерении совокупных расходов на национальные товары и услуги мы должны вычесть расходы на импорт.

Если выразить эту идею более кратко, для частной закрытой экономики совокупные расходы равны $C + I_g$. Для открытой экономики к этим двум составляющим добавляется величина чистого экспорта, т.е. $C + I_g + (X - M)$. Помня о том, что чистый экспорт (X_n) равен $(X - M)$, можно утверждать, что совокупные расходы в частной открытой экономике равны $C + I_g + X_n$.

График чистого экспорта

График чистого экспорта показывает объемы чистого экспорта при каждом уровне ВВП. В табл. 9.3 приведены два потенциальных графика чистого экспорта для гипотетической экономики, представленной выше в табл. 9.2. При графике чистого экспорта X_{n1} (столбцы 1 и 2) экспорт превышает импорт на 5 млрд долл. при каждом уровне ВВП. Например, экспорт составляет 15 млрд долл., в то время как импорт — 10 млрд долл. При графике X_{n2} (столбцы 1 и 3) импорт превышает экспорт на 5 млрд долл. Например, возможен вариант, когда импорт составляет 20 млрд долл., в то время как экспорт — 15 млрд долл.

Таблица 9.3

Две шкалы чистого экспорта, млрд долл.

(1) Уровень ВВП	(2) Чистый экспорт, X_{n1} ($X > M$)	(3) Чистый экспорт, X_{n2} ($X < M$)
370	+5	-5
390	+5	-5
410	+5	-5
430	+5	-5
450	+5	-5
470	+5	-5
490	+5	-5
510	+5	-5
530	+5	-5
550	+5	-5

Для упрощения нашего обсуждения мы исходим из допущения, что на обоих графиках размер чистого экспорта не зависит от размера ВВП¹.

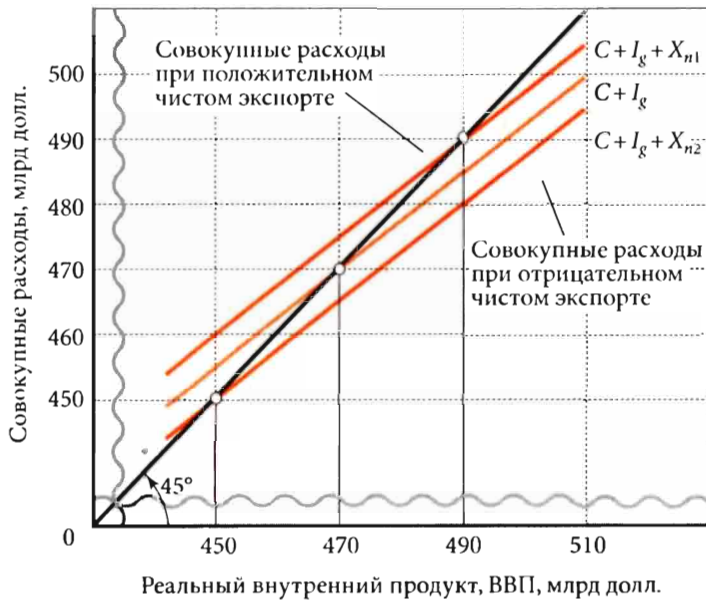
На рис. 9.4б изображены две шкалы чистого экспорта, взятые из табл. 9.3. Линия X_{n1} , идущая выше горизонтальной оси, показывает, что чистый экспорт равен 5 млрд долл. и является положительным при всех уровнях ВВП. Линия X_{n2} , идущая ниже горизонтальной оси, показывает, что чистый экспорт равен -5 млрд долл. и при всех уровнях ВВП является отрицательным.

Чистый экспорт и равновесный ВВП

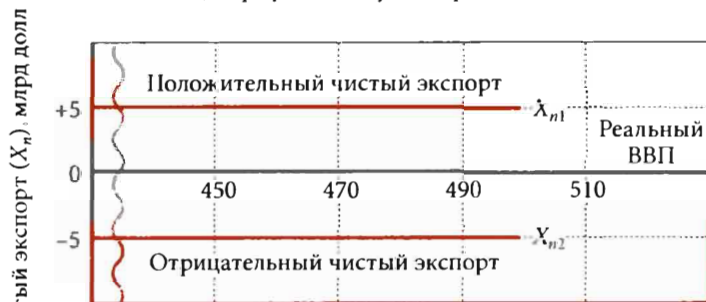
Кривая совокупных расходов, обозначенная на рис. 9.4а как $C + I_g$, отражает состояние частной закрытой экономики. Она показывает общее потребление и валовые инвестиционные расходы при каждом уровне ВВП. Без иностранного сектора равновесный ВВП равен 470 млрд долл.

В частной открытой экономике чистый экспорт может быть как положительным, так и отрицательным. Давайте рассмотрим, как каждый из графиков чистого экспорта, представленных на рис. 9.4б, влияет на равновесный ВВП.

¹ В реальной жизни, хотя американский экспорт зависит от иностранных доходов и поэтому не зависит от ВВП США, американский импорт непосредственно определяется национальным доходом. Так же как американское потребление напрямую колеблется с изменением американского ВВП, колеблются и закупки американцами иностранных товаров. По мере возрастания ВВП в США домохозяйства этой страны будут покупать не только больше американских автомобилей *Pontiacs* и напитка *Pepsi*, но и больше иностранных товаров, например, автомобилей *Porsches* и воды *Perrier*. Однако пока мы не будем принимать во внимание сложности, связанные с определенной взаимозависимостью импорта и ВВП США.



(а) График совокупных расходов

(б) График чистого экспорта (X_n)**Рис. 9.4**

Чистый экспорт и равновесный ВВП. Положительный чистый экспорт, представленный кривой чистого экспорта X_{n1} (рис. б) смещает кривую совокупных расходов (рис. а) вверх, от уровня $C + I_g$, характерного для закрытой экономики, до уровня $C + I_g + X_{n1}$, соответствующего открытой экономике. Отрицательный чистый экспорт, изображенный кривой чистого экспорта X_{n2} (рис. б), смещает кривую совокупных расходов (рис. а) вниз, от уровня $C + I_g$, характерного для закрытой экономики, до уровня $C + I_g + X_{n2}$, соответствующего открытой экономике.

Положительный чистый экспорт Предположим, кривой чистого экспорта является линия X_{n1} . Дополнительные расходы других стран в размере 5 млрд долл. на наш чистый экспорт добавляются к кривой $C + I_g$, изображенной на рис. 9.4а. После этого величина совокупных расходов при любом уровне ВВП оказывается на 5 млрд долл. больше величин, представленных только кривой $C + I_g$. Поэтому кривая совокупных расходов для открытой экономики принимает вид $C + I_g + X_{n1}$. В этом случае мы видим, что внешняя торговля привела к увеличению равновесного ВВП с 470 млрд долл. в частной закрытой экономике до 490 млрд долл. в частной открытой экономике.

Обобщим сказанное: *при прочих равных условиях положительный чистый экспорт ведет к увеличению совокупных расходов и ВВП по сравнению с их объемами в закрытой экономике.* Экспорт снижает запасы

имеющихся товаров в экономике, так как объем продукции страны частично отправляется за границу. Экспорт повышает реальный ВВП экономики, увеличивая расходы на произведенную в ней продукцию. Добавление чистого экспорта в размере 5 млрд долл. повысило ВВП на 20 млрд долл., т.е. мультипликатор здесь равен 4.

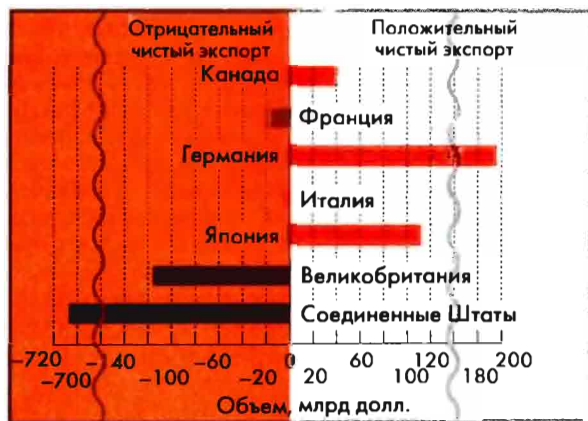
Отрицательный чистый экспорт Теперь предположим, чистый экспорт является отрицательным и равным 5 млрд долл., т.е. таким же, как линия X_{n2} на рис. 9.4б. Это означает, что наша гипотетическая экономика импортирует на 5 млрд долл. товаров больше, чем экспортирует. Поэтому кривая совокупных расходов, на рис. 9.4а обозначенная как $C + I_g$, при каждом уровне ВВП завышает расходы на внутреннее производство. Отсюда из общей суммы расходов мы должны вычесть 5 млрд долл., потраченных на приобретение импортных товаров. Для этого



Международный ракурс 9.1

Чистый экспорт товаров в ряде стран, 2004 г.

Некоторые страны, такие, как Германия и Япония, имеют положительный чистый экспорт, в то время как другие, в частности, Соединенные Штаты и Великобритания, – отрицательный.



Источник: World Trade Organization, www.wto.org.

из совокупных расходов на потребление и инвестиции ($C + I_g$) надо вычесть 5 млрд долл. чистого импорта.

В этом случае графиком совокупных расходов рис. 9.4а становится линия $C + I_g + X_{n2}$, а равновесный ВВП уменьшается с 470 млрд до 450 млрд долл. Опять мы видим, что изменение чистого экспорта на 5 млрд долл. привело к четырехкратному изменению ВВП, т.е. мультипликатор равен четырем.

Из сказанного можно сделать дополнение к нашему первому обобщению. При прочих равных условиях отрицательный чистый экспорт приводит к уменьшению совокупных расходов и ВВП по сравнению с их объемами в закрытой экономике. Импорт увеличивает запасы доступных товаров в экономике, но снижает реальный ВВП, сокращая расходы на товары отечественного производства.

Наши выводы о влиянии чистого экспорта на ВВП означают, что уменьшение чистого экспорта, т.е. сокращение экспорта или увеличение импорта, понижает совокупные расходы и сокращает ВВП. И наоборот, увеличение чистого экспорта в результате возрастания экспорта или уменьшения импорта приводит к росту совокупных расходов и ВВП.

Как показано во вставке «Международный ракурс 9.1», объемы чистого экспорта ведущих про-

мышленных стран существенно отличаются друг от друга. (Ключевой вопрос 9.)

Внешнеэкономические связи

Наш анализ чистого экспорта и реального ВВП позволяет сделать предположение в отношении того, каким образом политическая или экономическая конъюнктура за рубежом может оказать влияние на ВВП США.

Процветание в зарубежных странах Повышающийся уровень национального дохода и реального объема продукции у торговых партнеров США позволяет Соединенным Штатам продавать больше товаров за границу, тем самым увеличивая чистый экспорт США и свой реальный ВВП (при принятом первоначально допущении, что в США существует избыточная производственная мощность). Для американцев есть все основания желать процветания своих торговых партнеров, потому что это дает тем возможность покупать больше американских экспортных товаров и тем самым как бы «передать» США часть своего благосостояния. Эти более дешевые импортные товары в конечном счете являются одним из преимуществ международной торговли.

Тарифы Предположим, иностранные торговые партнеры повышают тарифы на американские товары, чтобы сократить свой импорт из Соединенных Штатов и за счет этого стимулировать собственное производство. Но их импорт – для США экспорт. Поэтому, когда партнеры ограничивают импорт, чтобы стимулировать свою экономику, они сокращают американский экспорт и способствуют спаду американской экономики. США могут ответить на это установлением торговых барьеров на пути импортируемых товаров. В этом случае экспорт торговых партнеров уменьшается, в результате чего их чистый экспорт также может сократиться. При этом непонятно, приводит ли введение тарифов, в конечном счете, к увеличению или уменьшению чистого экспорта США. Во время Великой депрессии 1930-х гг. многие страны, в том числе и Соединенные Штаты, ввели торговые барьеры с целью снизить у себя безработицу, но ответные меры фактически задушили международную торговлю, усилили общую депрессию и увеличили безработицу.

Валютные курсы Обесценение доллара по отношению к другим валютам (что обсуждалось в гл. 5) позволяет жителям других стран получать больше долларов за каждую единицу своей валюты. Цена американских товаров в этих валютах снижается, стимулируя закупки американских экспортных товаров. Кроме того, американским покупателям требуется больше долларов для покупки иностранных товаров, и поэтому их расходы на импорт сокращаются. В результате повысившийся экспорт и снизившийся импорт увеличивают чистый экспорт США,

в результате чего американский чистый экспорт и, как следствие, ВВП США растут.

Приводит ли обесценение доллара к подъему реального ВВП или росту инфляции на самом деле зависит от исходного состояния экономики относительно уровня объема продукции при полной занятости. Если экономика функционирует на уровне ниже своих производственных возможностей, обесценение доллара и вызванное этим увеличение чистого экспорта приводит к росту совокупных расходов и тем самым к увеличению реального ВВП. Но если экономика уже исчерпала свои резервы, т.е. находится на уровне почти полной занятости, рост чистого экспорта и совокупных расходов приводит к инфляции спроса. Поскольку все ресурсы страны уже в полной мере используются, дополнительное увеличение расходов не приводит к увеличению реального объема продукции, и при сложившемся объеме продукции может, и это действительно так и происходит, способствовать росту цен.

Выше мы рассмотрели последствия обесценения доллара. Чтобы лучше разобраться в этом материале, подумайте, какое влияние окажет удорожание доллара на чистый экспорт и равновесный ВВП.

Краткое повторение 9.2

- Положительный чистый экспорт повышает совокупные расходы по сравнению с расходами закрытой экономики и при прочих равных условиях приводит к росту равновесного ВВП.
- Отрицательный чистый экспорт снижает совокупные расходы по сравнению с расходами закрытой экономики и при прочих равных условиях приводит к снижению равновесного ВВП.
- В открытой экономике: а) процветание других стран; б) введение тарифов; в) изменения обменных курсов валют могут повлиять на чистый экспорт США и тем самым на совокупные расходы и равновесный ВВП этой страны.

Включение в модель государственного сектора

Последний этап — построение модели полных совокупных расходов — предусматривает переход в ходе анализа от частной (негосударственной) открытой экономики к экономике с государственным сектором (такой вариант часто называют «смешанной экономикой»). Это означает включение в модель государственных расходов и налогов.

Для простоты предположим, что государственные закупки не вызывают никакого смещения вверх или вниз графиков потребления или инвестиций. Также

будем считать, что чистые налоговые поступления властей, т.е. общие поступления от налогов минус «отрицательные налоги» в форме трансфертных платежей, получают полностью за счет налогов с физических лиц. И наконец, будем считать, что независимо от уровня ВВП собираемая сумма налогов является одной и той же.

Государственные закупки и равновесный ВВП

Предположим, правительство решает закупать товары и услуги на 20 млрд долл. независимо от уровня ВВП.

Табличный пример В табл. 9.4 показано воздействие таких закупок на равновесный ВВП. Столбцы с (1) по (4) перенесены сюда из табл. 9.2, описывающей частную закрытую экономику, в которой равновесный ВВП составляет 470 млрд долл. Единственные новшества в этой таблице — включение экспорта и импорта (столбец 5) и государственных закупок (столбец 6). (Обратите внимание, что чистый экспорт, показанный в столбце (5), является нулевым.) Как видно из анализа столбца (7), добавление государственных закупок к затратам частного сектора ($C + I_g + X_n$) приводит к новому, более высокому уровню совокупных расходов — ($C + I_g + X_n + G$). Сравнивая столбцы (1) и (7), мы увидим, что совокупные расходы и реальный объем продукции становятся равными при более высоком уровне ВВП. Без государственных расходов равновесный ВВП составлял 470 млрд долл. (строка 6); с учетом государственных закупок совокупные расходы и реальный объем продукции равны 550 млрд долл. (строка 10). Увеличение государственных, как и частных расходов, приводит к смещению графика совокупных расходов вверх и повышению уровня равновесного ВВП.

Кроме того, обратите внимание, что государственные расходы также подвержены эффекту мультипликатора. Увеличение государственных расходов на 20 млрд долл. приводит к повышению равновесного ВВП на 80 млрд долл. (с 470 млрд до 550 млрд долл.).

Это увеличение государственных расходов на 20 млрд долл. финансируется не за счет прироста налоговых поступлений. Мы скоро увидим, что возрастание налогов на самом деле приводит к *уменьшению* равновесного ВВП.

Графический анализ На рис. 9.5 к уровню частных расходов $C + I_g + X_n$ по вертикали мы добавляем 20 млрд долл. государственных закупок G . В результате сумма совокупных расходов увеличивается (частные плюс государственные) до $C + I_g + X_n + G$, что приводит к возрастанию равновесного ВВП на 80 млрд долл., с 470 млрд до 550 млрд долл.

И наоборот, сокращение государственных расходов G вызывает снижение величины совокупных расходов, как показано на рис. 9.5, и приводит к мультипликативному снижению равновесного ВВП. Вы мо-

Таблица 9.4

Влияние государственных закупок на равновесный ВВП

(1) Реальный объем внутренней продукции и доход ($GDP = DI$), млрд долл.	(2) Потребле- ние (C), млрд долл.	(3) Сбереже- ние (S), млрд долл.	(4) Инвести- ции (I_g), млрд долл.	(5) Чистый экспорт (X_n), млрд долл.		(6) Государ- ственные закупки (G), млрд долл.	(7) Совокупные расходы ($C + I_g + X_n + G$), млрд долл. (2) + (4) + (5) + (6)
				Экспорт (X)	Импорт (M)		
(1) 370	375	-5	20	10	10	20	415
(2) 390	390	0	20	10	10	20	430
(3) 410	405	5	20	10	10	20	445
(4) 430	420	10	20	10	10	20	460
(5) 450	435	15	20	10	10	20	475
(6) 470	450	20	20	10	10	20	490
(7) 490	465	25	20	10	10	20	505
(8) 510	480	30	20	10	10	20	520
(9) 530	495	35	20	10	10	20	535
(10) 550	510	40	20	10	10	20	550

жете проверить это в табл. 9.4: если государственные расходы снизились бы с 20 млрд до 10 млрд долл., равновесный ВВП сократился бы на 40 млрд долл.

Налогообложение и равновесный ВВП

Государство не только расходует, но и собирает налоги. Предположим, оно ввело **аккордный налог**, т.е. налог постоянной величины или, более точно, *налог*,

обеспечивающий одну и ту же величину налоговых поступлений при каждом уровне ВВП. Предположим, объем этих налоговых поступлений равен 20 млрд долл., т.е. при любом уровне ВВП государство будет получать 20 млрд долл. налоговых поступлений.

Табличный пример В табл. 9.5, являющейся продолжением предыдущего примера, налоги представлены в столбце (2). Как видно из столбца (3), располагаемый (после уплаты налогов) доход на

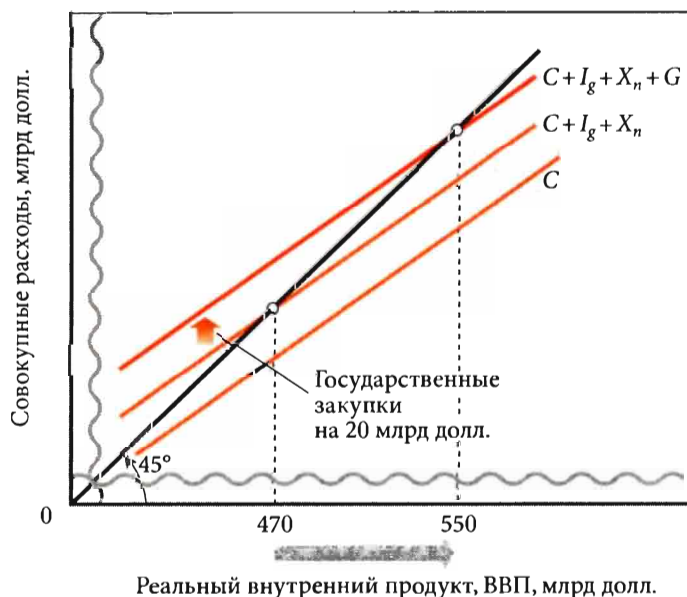


Рис. 9.5

Государственные расходы и равновесный ВВП. Добавление государственных расходов G к нашему анализу повышает график совокупных расходов ($C + I_g + X_n + G$) и увеличивает равновесный уровень ВВП, т.е. приводит к тем же последствиям, как и при увеличении потребления, инвестиций или чистого экспорта

Таблица 9.5

Определение равновесных уровней занятости, производства и дохода: частный и государственный сектор

(1) Реальный объем внутренней продукции и доход ($GDP =$ $= NI = PI$), млрд долл.	(2) Налоги (T), млрд долл.	(3) Распола- гаемый доход (DI), млрд долл. (1) – (2)	(4) Потребле- ние (C_a), млрд долл.	(5) Сбереже- ние (S_a), млрд долл. (3) – (4)	(6) Инвести- ции (I_g), млрд долл.	(7) Чистый экспорт (X_n), млрд долл.		(8) Государ- ственные закупки (G), млрд долл.	(9) Совокуп- ные расходы ($C_a + I_g +$ $+ X_n + G$), млрд долл. (4) + (6) + + (7) + (8)
						Экспорт (X)	Импорт (M)		
(1) 370	20	350	360	–10	20	10	10	20	400
(2) 390	20	370	375	–5	20	10	10	20	415
(3) 410	20	390	390	0	20	10	10	20	430
(4) 430	20	410	405	5	20	10	10	20	445
(5) 450	20	430	420	10	20	10	10	20	460
(6) 470	20	450	435	15	20	10	10	20	475
(7) 490	20	470	450	20	20	10	10	20	490
(8) 510	20	490	465	25	20	10	10	20	505
(9) 530	20	510	480	30	20	10	10	20	520
(10) 550	20	530	495	35	20	10	10	20	535

20 млрд долл. ниже ВВП (столбец 1), т.е. на величину собираемого налога. Так как домохозяйства используют располагаемый доход и для потребления, и для сбережения, введение налогов снижает и потребление, и сбережение. Насколько именно потребление и сбережение сократятся в результате введения налога, равного 20 млрд долл., можно судить по значениям MPC и MPS . Поскольку MPC составляет 0,75, то, если государство собирает налоги в размере 20 млрд долл. при любом уровне ВВП, объем потребления сокращается на 15 млрд долл. ($0,75 \times 20$ млрд долл.). А так как MPS составляет 0,25, сбережения сокращаются на 5 млрд долл. ($0,25 \times 20$ млрд долл.).

В столбцах (4) и (5) табл. 9.5 перечисляются объемы потребления и сбережения при каждом уровне ВВП. Обратите внимание, что 15 млрд и 5 млрд долл. меньше аналогичных значений, представленных в табл. 9.4. Налогообложение вызывает снижение располагаемого дохода относительно ВВП на величину налогов. А снижение располагаемого дохода приводит к сокращению и потребления, и сбережений при каждом уровне ВВП. Размеры сокращения потребления и сбережений определяются значениями предельных склонностей к потреблению и сбережению – MPC и MPS .

Чтобы определить влияние налогов на равновесный ВВП, мы должны снова вычислить совокупные расходы; как это сделать, показано в столбце (9) табл. 9.5. Видно, что совокупные расходы на 15 млрд долл. меньше при каждом уровне ВВП по сравнению

с вариантом, представленным в табл. 9.4. Это объясняется тем, что после уплаты налога потребление, обозначенное C_a , на 15 млрд долл. меньше при каждом уровне ВВП. Сопоставление реального объема продукции и совокупных расходов, приведенных в столбцах (1) и (9), показывает, что совокупные объемы произведенной и закупленной продукции выравниваются только при ВВП, равном 490 млрд долл. (строка 7). Таким образом, аккордный налог в 20 млрд долл. привел к снижению равновесного ВВП на 60 млрд долл., с 550 млрд (строка 10 табл. 9.3) до 490 млрд долл. (строка 7 табл. 9.4).

Графический анализ На рис. 9.6 увеличение налогов на 20 млрд долл. приводит к смещению кривой совокупных расходов ($C_a + I_g + X_n + G$) вниз на 15 млрд (а не на 20 млрд долл.). Это смещение графика вниз объясняется только сокращением составляющей потребления C в совокупных расходах. Равновесный ВВП снижается с 550 млрд до 490 млрд долл. именно из-за сокращения потребления, вызванного введением налогов. Предполагая, что никаких изменений в государственных расходах не существует, увеличение налогов приводит к смещению кривой совокупных расходов вниз относительно биссектрисы и сокращению равновесного ВВП.

И наоборот, сокращение существующих налогов вызывает смещение кривой совокупных расходов вверх, как это показано на рис. 9.6, в результате повышения потребления при всех уровнях ВВП. В качестве примера вы должны рассмотреть вариант со-

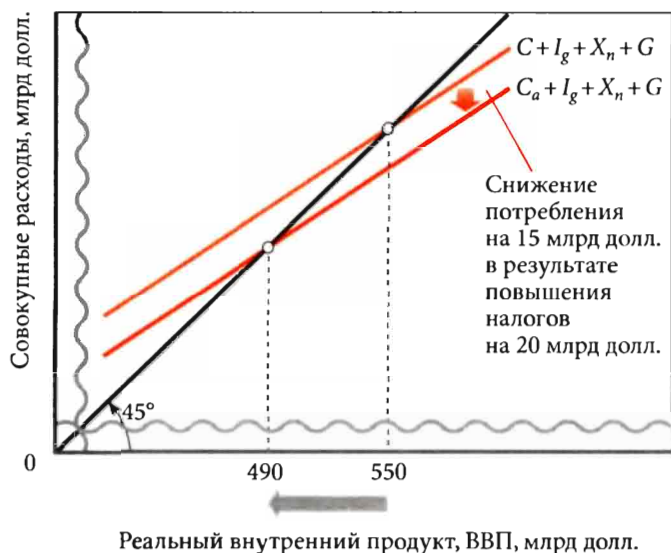


Рис. 9.6

Налоги и равновесный ВВП. Если MPC равна 0,75, налоги в размере 20 млрд долл. понижают график потребления на 15 млрд долл. и вызывают снижение равновесного ВВП на 60 млрд долл. В открытой экономике, имеющей государственный сектор, равновесный ВВП наступает в том случае, когда C_a (после уплаты налогов) + $I_g + X_n + G$ равны ВВП.

крашения налогов на 10 млрд долл. (с предыдущих 20 млрд до 10 млрд долл.) и доказать, что в результате этого равновесный ВВП вырастает с 490 млрд до 520 млрд долл. (Ключевой вопрос 12.)

Разная сила воздействия Возможно, вы обратили внимание, что равные изменения в государственных закупках и налогах приводят вовсе не к одним и тем же влияниям на ВВП. Повышение государственных закупок на 20 млрд долл. в нашем примере благодаря действию мультипликатора, равного 4, привело к увеличению реального ВВП на 80 млрд долл. Однако повышение налогов на 20 млрд долл. сократило ВВП только на 60 млрд долл. Учитывая, что MPC равна 0,75, повышение налогов на 20 млрд долл. сократило потребление только на 15 млрд долл. (а не на 20 млрд долл.); сбережения также снизились на 5 млрд долл. Учитывая сокращение потребления до 15 млрд долл. и мультипликатор, равный 4, мы видим, что налоговое повышение на 20 млрд долл. снижает ВВП на 60 млрд долл. (а не на 80 млрд долл.). **9.2 Complete aggregate expenditures model**

В табл. 9.5 и на рис. 9.6 представлена полная модель совокупных расходов для открытой экономики с учетом действия государственного сектора. Когда общие расходы равны общему производству, объем продукции экономики является равновесным. Таким образом, в открытой смешанной экономике равновесный ВВП наступает при условии, когда

$$C_a + I_g + X_n + G = GDP.$$


Вливание, утечки и незапланированное изменение запасов Основные характеристики равновесия, указанные для частной закрытой экономики,

также применимы и для полной модели. Вливания в поток доходов и расходов равны утечкам из потоков доходов. Для частной закрытой экономики $S = I_g$. Для расширенного варианта экономики появление импорта и налогов приводит к необходимости учета дополнительных утечек. Сбережения, импорт и оплата налогов – все это использование дохода, из-за чего потенциальное потребление сокращается. В этом случае потребление становится меньше ВВП, порождая потенциальный разрыв расходов на величину сбережений (S_a), делаемых после уплаты налога, импорта (M) и налогов (T). А экспорт (X) и государственные закупки (G), а также инвестиции (I_g) – это вливания в поток доходов. При равновесном ВВП сумма утечек равна сумме вливаний. В алгебраическом виде это записывается так:

$$S_a + M + T = I_g + X + G.$$

Вам следует воспользоваться данными табл. 9.5, чтобы убедиться в наличии равенства между утечками и вливаниями при равновесном ВВП, равном 490 млрд долл. Вы также можете проверить, что при всех других возможных уровнях ВВП указанного равенства не существует.

Хотя в табл. 9.5 это прямо не показано, для равновесного состояния характерно отсутствие «незапланированных изменений запасов». Это условие выполняется при ВВП, равном 490 млрд долл. Так как равновесные расходы равны ВВП, все произведенные товары и предоставленные услуги в экономике покупаются. Поэтому никаких незапланированных изменений в запасах (их увеличения) не наблюдается, и у фирм нет стимула к сокращению занятости и снижению объемов производства. Не сталкиваются

они и с незапланированным снижением своих запасов, что привело бы их к стремлению увеличить занятость и объем продукции, требующийся для пополнения сокращающихся запасов.  **9.2 Changes in GDP**

Равновесный ВВП и ВВП при полной занятости

Теперь, когда мы имеем в своем распоряжении полную модель совокупных расходов, ею можно воспользоваться для оценки равновесного ВВП. В нашем примере равновесный ВВП, равный 490 млрд долл., может обеспечивать или не обеспечивать полную занятость. До сих пор мы исходили из допущения, что экономика функционирует в режиме неполной занятости. Экономика, как мы скоро увидим, не обязательно обеспечивает полную занятости и стабильного уровня цен.

Рецессионный разрыв

Предположим, что на рис. 9.7 (Ключевой график) на панели (а) уровень ВВП при полной занятости составляет 510 млрд долл., а графиком совокупных расходов является линия AE_1 (Для упрощения мы теперь будем пользоваться таким сокращением вместо развернутого обозначения $C_a + I_g + X_n + G$.) Эта линия пересекается с биссектрисой левее уровня объема продукции экономики с полной занятостью, поэтому равновесный ВВП экономики, равный 490 млрд долл., на 20 млрд долл. меньше объема продукции при полной занятости, равного 510 млрд долл. Согласно данным, приведенным в столбце (1) табл. 9.2, общая занятость при ВВП, получаемом при полной занятости, составляет 75 млн человек. Однако в экономике, состояние которой показано на рис. 9.7а, задействовано только 70 млн человек, т.е. 5 млн трудоспособных работников остаются без работы. В результате этого экономика теряет продукцию на 20 млрд долл.

Величина, на которую фактические совокупные расходы экономики с ВВП при полной занятости меньше расходов, необходимых для достижения уровня ВВП при полной занятости, называется **рецессионным разрывом**. Недостаточные общие расходы приводят к снижению или торможению экономической активности, отсюда и такое название. В табл. 9.5 показано, что при уровне полной занятости в 510 млрд долл. (столбец 1) соответствующий уровень совокупных расходов равняется только 505 млрд долл. (столбец 9). В этом случае величина рецессионного разрыва достигает 5 млрд долл. — величину, на которую сместилась бы вверх кривая совокупных расходов, чтобы достичь уровня ВВП при

полной занятости. Графически рецессионный разрыв — это вертикальное расстояние (измеряемое от ВВП при полной занятости), на которое кривая совокупных расходов AE_1 проходит ниже гипотетической точки полной занятости, расположенной на кривой совокупных расходов AE_0 . На рис. 9.7а этот рецессионный разрыв составляет 5 млрд долл. Так как мультипликатор равен 4, мы видим, что разница между равновесным ВВП и ВВП при полной занятости составляет 20 млрд долл. (рецессионный разрыв в 5 млрд долл., умноженный на значение мультипликатора, равное 4). Этот разрыв в 20 млрд долл. приводит к дефициту ВВП, с понятием которого мы впервые познакомились, когда обсуждали циклическую безработицу в гл. 7.

Инфляционный разрыв

Инфляционный разрыв — это величина, на которую фактические совокупные расходы экономики с ВВП при полной занятости превышают гипотетические совокупные расходы, необходимые для достижения ВВП при полной занятости. На рис. 9.7б показан инфляционный разрыв в размере 5 млрд долл. при уровне ВВП при полной занятости, равном 510 млрд долл. Графически он представлен вертикальным отрезком между кривой фактических совокупных расходов AE_2 и кривой гипотетических совокупных расходов AE_0 , которых было бы достаточно для обеспечения ВВП при полной занятости. Таким образом, инфляционный разрыв — это величина, на которую кривая совокупных расходов должна сместиться вниз, чтобы сохранить равновесие ВВП при полной занятости.

Следствием инфляционного разрыва является повышение цен на товары и услуги, объясняемое избыточными расходами. Так как виды бизнеса не могут в этой ситуации ответить на избыточный спрос в размере 5 млрд долл. увеличением реального объема своей продукции, возникает инфляция спроса. В результате роста цен возрастает номинальный, но не реальный ВВП. Таким образом, избыточные общие расходы вызывают инфляцию. (Ключевой вопрос 13.)

Приложение: экономический спад в США в 2001 г.

Во второй половине 1990-х гг. экономика США росла достаточно быстро: реальный ВВП каждый год повышался приблизительно на 4%, а уровень безработицы в среднем составлял около 4,5%. Экономический бум и низкие уровни безработицы, однако, не вызвали инфляции, как это было в период предыдущих бизнес-циклов. Исключительно сильный рост производительности в конце 1990-х гг. повысил производственные возможности страны и позволил совокупным расходам возрастать, не вызывая

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

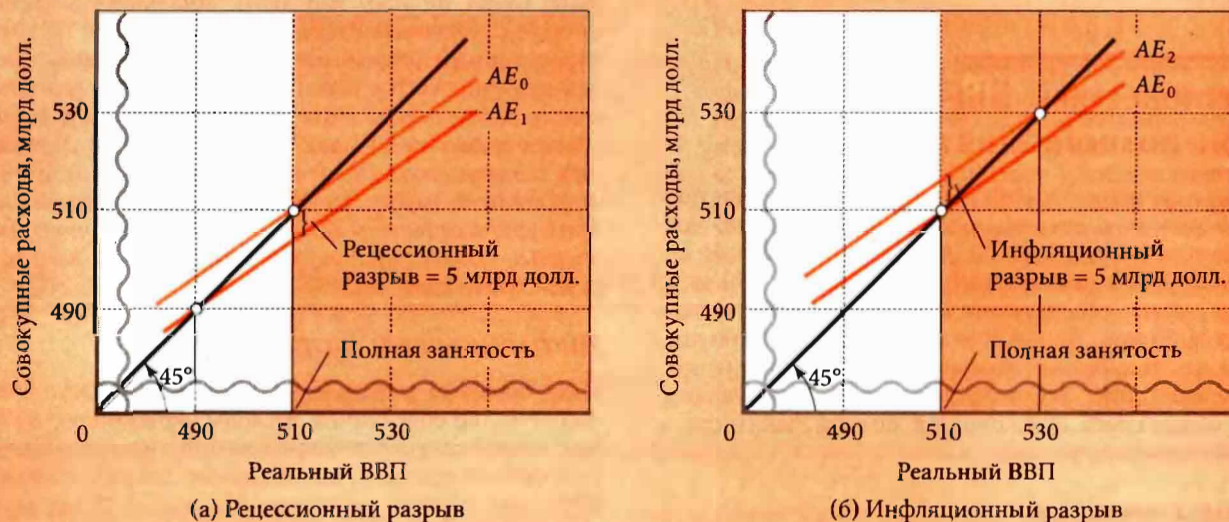


Рис. 9.7

Рецессионный и инфляционный разрывы. Равновесный ВВП и ВВП при полной занятости не обязательно совпадают. (а) Рецессионный разрыв – это сумма, на которую фактические совокупные расходы экономики с ВВП при полной занятости меньше расходов, необходимых для достижения ВВП при полной занятости. В разбираемом здесь примере рецессионный разрыв в 5 млрд долл. становится причиной сокращения ВВП на 20 млрд долл. (б) Инфляционный разрыв – это величина, на которую фактические совокупные расходы ВВП при полной занятости превышают их уровень, достаточный для достижения ВВП при полной занятости. В разбираемом здесь примере инфляционный разрыв составляет 5 млрд долл. и приводит к инфляции спроса.

Быстрый тест 9.7

- На рисунке показана экономика, в которой:
 - $MPS = 0,50$;
 - $MPC = 0,75$;
 - Реальный ВВП при полной занятости равен 530 млрд долл.;
 - Номинальный и реальный уровни ВВП всегда равны друг другу.
- Инфляционный разрыв, показанный на рисунке, будет способствовать:
 - инфляции спроса;
 - инфляции затрат;
 - циклической безработице;
 - фрикционной безработице.
- Рецессионный разрыв, показанный на рисунке, будет способствовать:
 - инфляции спроса;
 - инфляции затрат;
 - циклической безработице;
 - фрикционной безработице.
- В экономике, показанной на рисунке, инфляционный разрыв в 5 млрд долл.:
 - способствует росту реального ВВП до 530 млрд долл.;
 - удерживает реальный ВВП на уровне 510 млрд долл. и вызывает инфляцию;
 - может быть скомпенсирован увеличением налогов и государственных расходов на 5 млрд долл.;
 - означает, что реальный ВВП превышает номинальный.

Ответы: 1б; 2а; 3в; 4б

инфляции. Если перевести эту ситуацию на рис. 9.7б, то там уровень реального ВВП при полной занятости повысился с 510 млрд до 530 млрд долл., а кривая совокупных расходов переместилась из положения AE_0 в положение AE_2 . Поэтому инфляционный разрыв в 5 млрд долл. никогда не материализовался. С 1995 по 1999 г. инфляция за год в среднем составляла менее 2,5%.

Однако во второй половине 1990-х гг. экономика, находящаяся в состоянии бума, очевидно, произвела излишки продукции. Появилось множество фирм, активно использующих Интернет, не всегда положительно воспринимаемых широкой общественностью. Эти фирмы привлекли миллиарды инвестиционных долларов. Инвестиционные расходы волной прошли по всей экономике и, в конечном счете, добавили слишком большую производственную мощность. «Пузырь» фондового рынка, раздувшийся из-за инвестиций на этом рынке, стал своего рода национальным развлечением. Чтобы увеличить потребление, потребители повысили (в расчете на домашнее хозяйство) свою задолженность. Некоторые беспринципные руководители бизнеса, преследуя собственные интересы, занялись различными видами мошенничества.

Бум закончился в начале 2000-х гг. Сотни новых фирм, связанных с Интернетом, прекратили свое существование. Многие фирмы, особенно в телекоммуникациях и производстве самолетов, столкнулись с огромной избыточной мощностью. «Пузырь» фондового рынка лопнул, из-за чего очень быстро исчезли, испарились миллиарды долларов «бумажного» богатства. Из-за существенно более низких оценок норм доходности фирмы нанюхали свои инвестиционные расходы. В марте 2001 г. совокупные расходы резко упали, что подтолкнуло экономику к девятому экономическому спаду, если считать с 1950 г. Уровень безработицы вырос с 4,2% в феврале 2001 г. до 5,8% в декабре 2001 г. Если показать эту ситуацию на рис. 9.7а, то она соответствует появлению рецессионного разрыва. Атаки террористов 11 сентября 2001 г. подорвали доверие потребителей и продлили экономический спад до конца 2001 г. В 2002 г. экономике удалось восстановить экономический рост, но уровень безработицы не хотел снижаться и до конца этого года сохранялся в размере высоких 6%. Даже в этих условиях экономический спад 2001 г. был относительно мягким по историческим меркам, особенно если учесть необычное сочетание вызвавших его условий.

Приложение: инфляция в США в конце 1980-х гг.

Соединенные Штаты с конца 1980-х гг. не сталкивались с высокой инфляцией. Однако, если говорить о том периоде, тогда в стране возник достаточно круп-

ный инфляционный разрыв. Когда в период с 1986 по 1990 г. экономика вышла за пределы объема продукции при полной занятости, уровень цен в стране рос с нарастающими темпами. Если привести конкретные цифры, годовые темпы инфляции выросли с 1,9% в 1986 г. до 3,6% в 1987 г., до 4,1% в 1988 г. и до 4,8% в 1989 г. Если представить ситуацию в параметрах рис. 9.7б, график совокупных расходов из года в год поднимался вверх, увеличивая инфляционный разрыв. Этот разрыв закрылся лишь тогда, когда этот рост прекратился. Более того, в 1990–1991 гг. возник рецессионный разрыв. Сразу же после рецессии в 1990–1991 гг. инфляция упала до 3% и в течение последнего десятилетия прошлого столетия оставалась на уровне 3%, а порой была и ниже.

Приложение: выпуск при полной занятости с крупным отрицательным чистым экспортом

В 2005 г. отрицательный чистый экспорт США составил 632 млрд долл. (в пересчете на доллары 2000 г.), однако при этом фактический (реальный) ВВП страны, составлявший 11 135 млрд долл., приблизительно соответствовал ее потенциальному (реальному) ВВП, равному 11 274 млрд долл. Экономика не испытывала ни рецессионного разрыва, ни инфляционного разрыва. Это было состояние полной занятости с коэффициентом безработицы, равным 5,1%.

Каким образом могло сложиться такое состояние? Разве модель совокупных расходов не предполагает, что крупный отрицательный чистый экспорт снижает совокупные расходы и тем самым снижает размер равновесного ВВП, опуская его ниже потенциального уровня? Такой нежелательный вариант возможен *при прочих равных условиях*. Однако в 2005 г. крупное потребление в стране, значительные инвестиции и огромные расходы органов власти полностью покрыли 632 млрд долл. отрицательного чистого экспорта. В 2005 г. американские потребители затратили (в реальных долларах) 7858 млрд долл. — сумму, которая превысила их общий доход после выплаты налогов! Бизнес инвестировал 1921 млрд долл., хотя общие сбережения в стране были отрицательными. Федеральные органы власти затратили 1988 млрд долл., финансируя более четверти этой суммы через заимствование.

Отрицательный чистый экспорт, даже такой крупный, не помешал достижению объема продукции, соответствующего уровню полной занятости. Совокупные расходы в целом в 2005 г. были достаточными для покупки потенциального объема продукции и не вызвали незапланированных изменений в запасах. Расходы $C_a + I_x + G$ частично были профинансированы иностранцами, чей значительный активный торговый баланс в США позволил им иметь крупные

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Закон Сэя, Великая депрессия и Кейнс

Теория совокупных расходов появилась как критика классической экономики и как ответ на возникновение Великой депрессии.

До Великой депрессии 1930-х гг. многие выдающиеся экономисты, в том числе Давид Рикардо (1772–1823) и Джон Стюарт Милл (1806–1873), полагали, что рыночная система способна сама самостоятельно обеспечить полную занятость экономических ресурсов. Эти представители классической школы, правда, признавали, что иногда чрезвычайные обстоятельства, такие, как войны, политические перевороты, засухи, спекулятивные кризисы или золотые лихорадки, могут выводить экономику из состояния полной занятости. Но когда подобное происходит, экономика автоматически корректирует свою деятельность и достаточно скоро возвращается в прежнее состояние – выпуска объема продукции при полной занятости. Например, считали они, резкое сокращение производства и занятости приводит к снижению цен, зарплат и процентных ставок, что, в свою очередь, повышает потребительские расходы, уровень занятости и инвестиционные расходы. Любой избыток товаров и рабочих рук в результате этого скоро исчезает.

Представители классической теории отрицали, что недостаточность расходов может носить долговременный характер, а это способно помешать покупке всей продукции, произведенной при полной занятости. Свое отрицание того, что расходы могут быть недостаточными, они частично обосновали законом Сэя, названным так по фамилии французского экономиста XIX в. Сэя (1767–1832). В основе закона Сэя лежит простая идея, что процесс производства товаров приносит доход, равный их стоимости. Поэтому производство любого объема продукции автоматически обеспечивает доход, необходимый для закупки всей продукции на рынке. Если выразить эту идею более кратко, само предложение создает спрос.

Закон Сэя можно понять на примере бартерных сделок (прямого товарообмена). Например, столяр производит мебель, на которую он покупает еду или одежду, выпускаемую другими работниками. Производство столяром мебели – это доход, который он потратит, чтобы удовлетворить свои запросы на другие товары. Товары, покупаемые им (спрос), имеют общую стоимость, в точности равную стоимости товаров, которые он произвел (предложение). То же самое касается и других произ-

водителей и экономики в целом. Спрос должен быть точно таким же, как и предложение!

Предположим, потребление продукции соответствует предпочтениям потребителей, и тогда на всех рынках вся продукция будет распродана. Может показаться, что для продажи товаров, выпущенных в условиях полной занятости, владельцам фирм достаточно только их произвести. Закон Сэя гарантирует, что потребительских расходов окажется достаточно для реализации этих товаров. **9.2 Say's law**

Однако Великая депрессия 1930-х гг. поставила под сомнение теорию, исходящую из того, что предложение порождает спрос (закон Сэя). Во время этой депрессии реальный ВВП в США сократился на 40%, а уровень безработицы вырос почти до 25%. Почти то же самое происходило и в других промышленно развитых странах. Циклическая безработица оставалась высокой в течение десятилетия. Проявилось вопиющее несоответствие между теорией, гласящей, что на практике безработица невозможна, и фактической, продолжающейся в течение десятилетия и очень значительной по масштабам безработицей, имевшей место в американской экономике.

В 1936 г. английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) объяснил, почему в капиталистических экономиках занятость носит циклический характер. В своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» он разгромил основы классической экономики и разработал основные идеи, лежащие в основе модели совокупных расходов. Кейнс раскритиковал закон Сэя, указав, что в некоторые периоды далеко не весь доход затрачивается на производственную продукцию. В частности, особенно волатильными, по утверждению Кейнса, являются инвестиционные расходы, а значительное снижение инвестиций ведет к недостаточным общим расходам. Когда повсеместно возникает недостаток расходов, на складах производителей накапливаются непроданные товары. На это производители отвечают сокращением производства и увольняют часть работников, в результате чего наступает спад или депрессия и, как следствие, возникает масштабная циклическая безработица. Более того, по мнению Кейнса, рецессии или депрессии не могут самостоятельно устранить причины своего появления. В отличие от подхода на основе свободы действий (*laissez-faire*), защищаемого классическими экономистами, Кейнс утверждал, что активную роль в стабилизации экономики должно играть правительство.

суммы американских долларов. Люди и компании из других стран охотно давали в крупных суммах эти доллары Соединенным Штатам в кредит, в расчете

на высокую отдачу. Это иностранное кредитование, в свою очередь, помогло финансировать крупные национальные расходы в США.

Краткое повторение 9.3

- Государственные закупки смещают кривую совокупных расходов вверх и повышают равновесный ВВП.
- Налоги снижают располагаемый доход, понижают расходы на потребления и сбережения, смещают кривую совокупных расходов вниз и снижают равновесный ВВП.
- Рецессионный разрыв — это величина, на которую график совокупных расходов страны должен сместиться вверх, чтобы выйти на уровень ВВП при полной занятости; инфляционный разрыв — это величина, на которую график совокупных расходов страны должен сместиться вниз, чтобы устранить инфляцию спроса и при этом сохранить ВВП при полной занятости.

Ограничения модели

Приведенный в этой главе анализ показывает эффективность модели совокупных расходов, помогающий объяснить, как функционирует экономика, как возникают экономические спады и депрессии, из-за чего появляется инфляция спроса. Но у этой модели есть пять хорошо известных ограничений:

- *Она не отражает изменения уровня цен.* Модель объясняет происхождение инфляции спроса, как видно из рис. 9.7б, но она не показывает, насколько возрастут цены, если совокупные расходы пре-

высят возможности (производственную мощность) экономики. Модель совокупных расходов не позволяет измерять и темпов инфляции.

- *Модель игнорирует начальную инфляцию спроса.* Мягкая инфляция спроса может возникнуть до того, как экономика выйдет на уровень выпуска продукции, соответствующей полной занятости. Модель совокупных расходов не объясняет, почему это может произойти.
- *Модель не учитывает отставания реального ВВП от уровня производства при полной занятости.* На какое-то время экономика может выйти за пределы реального ВВП при полной занятости. В модели совокупных расходов такая возможность не предусматривается.
- *Модель не учитывает инфляцию, вызванную издержками.* Из материала гл. 7 мы знаем, что существует два общих типа инфляции: инфляция спроса и инфляция издержек. Модель совокупных расходов инфляцию издержек не учитывает.
- *Модель не предусматривает варианта «самокоррекции».* В реальной жизни у экономики имеется несколько внутренних механизмов, которые, если ситуация будет развиваться в течение достаточного времени, могут сами устранить рецессионный или инфляционный разрыв. Однако модель совокупных расходов действия этих механизмов не учитывает.

В следующих главах мы снимем эти ограничения, одновременно сохранив полезные характеристики модели совокупных расходов.

РЕЗЮМЕ

1. Для частной закрытой экономики равновесный уровень ВВП наступает, когда совокупные расходы и реальный объем продукции равны друг другу или, если представить это графически, когда линия $C + I_g$ пересекается с биссектрисой. При любом ВВП выше равновесного реальный объем продукции превышает совокупные расходы, в результате чего появляются незапланированные инвестиции в запасы и, в конечном счете, происходит снижение объема продукции и дохода (ВВП). При любом ВВП ниже равновесного совокупные расходы превышают реальный объем продукции, и, как следствие, происходит незапланированное сокращение запасов и, в конечном счете, повышение ВВП.
2. При равновесном ВВП объемы средств, сберегаемые домохозяйствами (утечки из общей системы), и суммы средств, которые бизнес планирует инвестировать (вливания), равны друг другу. Любое превышение сбережений над запланированными инвестициями вызывает нехватку об-
- щих расходов, побуждая ВВП снижаться. Любое превышение запланированных инвестиций над расходами приводит к избытку общих расходов, стимулируя рост ВВП. В обоих случаях изменение ВВП корректирует расхождение между сбережениями и запланированными инвестициями.
3. При равновесном ВВП незапланированных изменений запасов не существует. Когда совокупные расходы отличаются от реального ВВП, имеют место незапланированные изменения запасов. Незапланированный рост запасов вызывает снижение производства и спад реального ВВП. Незапланированное уменьшение запасов приводит к увеличению производства и повышению ВВП.
4. Фактические инвестиции состоят из запланированных инвестиций плюс незапланированные изменения запасов и всегда равны сбережениям.
5. Смещение инвестиционного графика (вызванного изменениями ожидаемой нормы доходов и изменениями процентных ставок) смещает кри-

- вую совокупных расходов и устанавливает новый равновесный уровень реального ВВП. Реальный ВВП меняется на более значительную величину, чем первоначальное изменение инвестиций. Этот эффект мультипликатора ($\Delta GDP/\Delta I_g$) сопровождается и увеличением, и снижением совокупных расходов, а также работает при изменении чистого экспорта (X_n) и государственных закупок (G).
- В модели открытой экономики зависимость между величиной чистого экспорта (экспорт минус импорт) и уровнем реального ВВП представляется в виде графика чистого экспорта. Для упрощения мы исходим из предположения, что уровень экспорта остается одинаковым при всех уровнях реального ВВП.
 - Положительный чистый экспорт повышает совокупные расходы до более высокого уровня по сравнению с тем, какими бы они были, если бы экономика была «закрыта» для внешней торговли. Отрицательный чистый экспорт понижает совокупные расходы относительно тех сумм, которые были бы в закрытой экономике, снижая равновесный ВВП на более высокую величину. Повышение экспорта или снижение импорта приводит к экспансионистскому воздействию на реальный ВВП, в то время как снижение экспорта или повышение импорта оказывает сдерживающее действие.
 - Государственные закупки в модели смешанной экономики смещают график совокупных расходов вверх и повышают ВВП.
 - Налоги снижают располагаемый доход, уменьшают потребление и сбережения, смещают кривую совокупных расходов вниз и сокращают равновесный ВВП.
 - В полной модели совокупных расходов ВВП становится равновесным при равенстве $C_a + I_g + X_n + G = GDP$. При равновесном ВВП *утечки* в виде посленалоговых сбережений (S_a), импорта (M) и налогов (T) равны *вливаниям* в виде инвестиций (I_g), экспорта (X) и государственных расходов (G): $S_a + M + T = I_g + X_n + G$. Кроме того, никаких незапланированных изменений запасов здесь не происходит.
 - Равновесный ВВП и ВВП при полной занятости могут отличаться друг от друга. Рецессионный разрыв – это количество, на которое фактические совокупные расходы ВВП при полной занятости не доходят до расходов, необходимых для достижения ВВП при полной занятости. Этот разрыв порождает отрицательный разрыв ВВП (фактический ВВП минус потенциальный ВВП). Инфляционный разрыв – это сумма, на которую фактические совокупные расходы при ВВП при полной занятости превосходят расходы, достаточные для достижения ВВП при полной занятости. Этот разрыв порождает инфляцию спроса.
 - Модель совокупных расходов позволяет хорошо разобраться во многих разделах макроэкономики, однако она не: а) показывает изменение уровня цен; б) учитывает начальную инфляцию спроса; в) позволяет реальному ВВП временно становиться выше объема продукции при полной занятости; г) учитывает инфляции издержек; д) позволяет частично или в полной мере осуществлять самостоятельную коррекцию рецессионного или инфляционного разрыва.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Запланированные инвестиции (*planned investment*)

График инвестиций (*investment schedule*)

График совокупных расходов (*aggregate expenditures schedule*)

Равновесный ВВП (*equilibrium GDP*)

Утечка (*leakage*)

Вливание (*injection*)

Незапланированные изменения запасов (*unplanned changes in inventories*)

Чистый экспорт (*net exports*)

Аккордный налог (*lump-sum tax*)

Рецессионный разрыв (*recessionary gap*)

Инфляционный разрыв (*inflationary gap*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

- Что такое график инвестиций и чем он отличается от кривой спроса на инвестиции?
- Ключевой вопрос** Предположим, уровень инвестиций равен 16 млрд долл. и не зависит от уровня общего объема продукции. Заполните приведенную ниже таблицу и определите равновесные уровни объема продукции и занятости в этой частной закрытой экономике. Каковы здесь значения *MPC* и *MPS*?
- Используя данные по потреблению и сбережению из вопроса 2 и считая, что инвестиции равны 16 млрд долл., определите, какими будут сбе-

Возможные уровни занятости, млн человек	Реальный внутренний объем продукции ($GDP = DI$), млрд долл.	Потребление, млрд долл.	Сбережения, млрд долл.
40	240	244	—
45	260	260	—
50	280	276	—
50	300	292	—
60	320	308	—
65	340	324	—
70	360	340	—
75	380	356	—
80	400	372	—

режения и запланированные инвестиции при объеме внутренней продукции в 380 млрд долл.? Каковы сбережения и фактические инвестиции при этом уровне? Каковы сбережения и запланированные инвестиции при объеме внутренней продукции в 300 млрд долл.? Каковы в этом случае будут уровни сбережений и фактических инвестиций? Воспользуйтесь концепцией незапланированных инвестиций, чтобы объяснить коррекцию в сторону равновесия как в случае объема продукции в 380 млрд долл., так и 300 млрд долл.

- Почему сбережения называются уткой? Почему запланированные инвестиции называются вливаниями? Почему в частной закрытой экономике при равновесном ВВП сбережения должны быть равны запланированным инвестициям? Приведут ли незапланированные изменения запасов к повышению или снижению равновесного ВВП, или он не изменится? Поясните свой ответ.
- Какое влияние каждое из изменений, перечисленных в вопросе 3 к гл. 8, оказывает на равновесный уровень ВВП в частной закрытой экономике? Поясните ваши ответы.
- Насколько изменится ВВП, если фирмы повысят свои инвестиции на 8 млрд долл., а MPC равна 0,80? А если MPC равна 0,67?
- Изобразите графически модель совокупных расходов для частной закрытой экономики. Затем покажите уменьшение совокупных расходов и объясните, почему снижение реального ВВП на вашем графике больше величины первоначального уменьшения совокупных расходов. Каково соотношение снижения реального ВВП и снижения первоначального уменьшения совокупных расходов, если наклон кривой совокупных расходов равен 0,8?

- Предположим, в какой-то стране MPC равна 0,9, а реальный ВВП — 400 млрд долл. Если инвестиционные расходы снизятся на 4 млрд долл., каким будет новый уровень реального ВВП?
- Ключевой вопрос** Данные, представленные в столбцах (1) и (2) в приведенной на с. 214 таблице, описывают состояние частной закрытой экономики.
 - Используйте данные столбцов (1) и (2), определите равновесный ВВП для этой гипотетической экономики.
 - Теперь «откройте» эту экономику для внешней торговли, приняв во внимание данные по экспорту и импорту и столбцов (3) и (4). Вычислите величину чистого экспорта и определите равновесный ВВП для открытой экономики. Объясните, почему он отличается от ВВП для закрытой экономики.
 - Учитывая первоначальный экспорт в 20 млрд долл., каким будет чистый экспорт и равновесный ВВП, если импорт был бы на 10 млрд долл. больше при каждом уровне ВВП?
 - Какова величина мультипликатора в этом примере?
- Предположим, что без учета налогов шкала потребления в экономике выглядит следующим образом:

ВВП, млрд долл.	Потребление, млрд долл.
100	120
200	200
300	280
400	360
500	440
600	520
700	600

- Постройте график потребления и определите значение MPC .
 - Теперь предположим, введена система аккордных налогов и при любом уровне ВВП государство собирает 10 млрд долл. налогов. Постройте новый график потребления и сравните значение MPC и мультипликатора с их величинами в графике потребления до введения налогов.
- Объясните графически, как определяется равновесный ВВП для частной экономики, используя модель совокупных расходов. После этого добавьте государственные расходы (любую сумму по вашему выбору) и покажите их воздействие на равновесный ВВП. И наконец, добавьте налоги (любую сумму аккордного налога по вашему

(1) Реальный объем продукции ($GDP = DI$), млрд долл.	(2) Совокупные расходы в частной закрытой экономике, млрд долл.	(3) Экспорт, млрд долл.	(4) Импорт, млрд долл.	(5) Чистый экспорт, млрд долл.	(6) Совокупные расходы в частной открытой экономике, млрд долл.
200	240	20	30	—	—
250	280	20	30	—	—
300	320	20	30	—	—
350	360	20	30	—	—
400	400	20	30	—	—
450	440	20	30	—	—
500	480	20	30	—	—
550	520	20	30	—	—

усмотрению) и покажите, как они влияют на равновесный ВВП. По данным своего графика определите, станет ли новый равновесный ВВП больше, меньше или останется на прежнем уровне с учетом заданных вами величин государственных расходов и налогообложения.

12. **Ключевой вопрос** Обратитесь к данным столбцов (1) и (6) из таблицы, приведенной в вопросе 9. Включите в таблицу государственный сектор, считая, что правительство планирует собирать в виде налогов и тратить 20 млрд долл. при каждом возможном уровне ВВП. Также исходите из того, что налоги взимаются только с физических лиц и что государственные расходы не приводят к смещению кривой совокупных расходов частного сектора. Вычислите и объясните изменения равновесного ВВП, к которым приводит включение государственного сектора.

13. **Ключевой вопрос** Пользуясь приведенной ниже таблицей, ответьте на следующие вопросы:

- Возможен ли инфляционный или рецессионный разрыв в экономике, где полная занятость составляет 130 млн человек? Каковы будут последствия такого разрыва? Настолько должны измениться совокупные расходы, указанные в столбце (3) при каждом уровне ВВП, чтобы устранить инфляционный или рецессионный разрыв. Поясните свой ответ.
- Возможен ли инфляционный или рецессионный разрыв, если объем продукции при полной занятости равен 500 млрд долл.? Объясните последствия такого разрыва. Насколько должны измениться совокупные расходы, приведенные в столбце (3), чтобы устранить такой разрыв? Каким является мультипликатор в этом примере?
- Предполагая, что инвестиции, чистый экспорт и государственные расходы при изменении

реального ВВП остаются прежними, определите значения MPC , MPS и мультипликатора.

(1) Возможный уровень занятости, млн человек	(2) Реальный объем продукции, млрд долл.	(3) Совокупные расходы ($C_a + I_g + X_n + G$), млрд долл.
90	500	520
100	550	560
110	600	600
120	650	640
130	700	680

14. **Углубленный анализ** Предположим, кривая потребления в частной открытой экономике имеет вид $C = 50 + 0,8Y$. Также предположим, что плановые инвестиции I_g и чистый экспорт X_n не зависят от уровня реального ВВП и соответственно равны $I_g = 30$ и $X_n = 10$. Вспомните, что в условиях равновесия объем произведенной продукции (Y) равен совокупным расходам: $Y = C + I_g + X_n$.
- Вычислите равновесный уровень дохода или реального ВВП для этой экономики.
 - Что произойдет с равновесным Y при изменении I_g на 10? Что полученный результат говорит о значении мультипликатора?
15. Ответьте на следующие вопросы, заданные применительно к модели совокупных расходов:
- Если $C_a = 100$ долл., $I_g = 50$ долл., $X_n = -10$ долл. и $G = 30$, каким будет равновесный ВВП экономики?
 - Если уровень реального ВВП экономики в настоящее время составляет 200 долл., $C_a = 100$ долл., $I_g = 50$ долл., $X_n = -10$ долл. и $G = 30$, можно ли сказать, что реальный ВВП

повышается, снижается или остается прежним.

- в. Предположим, объем продукции при полной занятости (и полном использовании мощностей) в экономике составляет 200 долл. Если $C_a = 150$ долл., $I_g = 50$ долл., $X_n = -10$ долл. и $G = 30$, каким будут макроэкономические результаты?

16. (*Последний штрих*) Что такое закон Сэя? Как он связан с точкой зрения, которой придерживаются классические экономисты, что экономика обычно оперирует на точке, лежащей на кривой производственных возможностей (гл. 1). Используйте анализ производственных возможностей, чтобы продемонстрировать мнение Кейнса по данному вопросу.

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. *Мультипликатор: вычисление гипотетических изменений ВВП.* Посетите веб-сайт Бюро экономического анализа (www.bea.gov) и воспользуйтесь его интерактивными возможностями, чтобы изучить *National Income and Product Tables* (Таблицы национального дохода и продукции). Затем найдите табл. 1.1, в которой содержатся самые последние данные по ВВП: $GDP = C_a + I_g + G + (X - M)$. Предположим, что MPC равна 0,75 и для каждого уровня данных, которые вы сможете получить на веб-сайте, она будет оставаться одной и той же. Определите новое значение ВВП, если: а) инвестиции повысятся на 5%; б) импорт и экспорт повысятся на 5% каждый; в) потребление возрастет на 5%; г) государственные расходы возрастут на 5%. Рост какого из указанных изменений вызовет наибольший при-

рост ВВП в абсолютном денежном исчислении — в долларах?

2. *Разрыв ВВП и рецессионный разрыв.* Посетите веб-сайт федерального резервного банка Сент-Луиса (www.research.stlouisfed.org/fred2), где можно получить данные по значению реального ВВП (в долларах 2000 г.) и реального потенциального ВВП США. Оба набора данных размещены под звеньями связи в разделе *Gross Domestic Product and Components* (Валовой внутренний продукт и его составляющие). Каков потенциальный ВВП за третий квартал 2001 г.? Каков фактический уровень реального ВВП за этот квартал? Какова разница между двумя этими значениями, т.е. отрицательный разрыв ВВП? Если мультипликатор за этот период был бы равен двум, каким был бы размер рецессионного разрыва экономики?

В этой главе вы узнаете:

- о совокупном спросе (AD) и факторах, вызывающих его изменение;
- о совокупном предложении (AS) и факторах, вызывающих его изменение;
- о том, как совокупный спрос и совокупное предложение определяют равновесный уровень цен в экономике и уровень реального ВВП;
- как модель $AD-AS$ объясняет периоды инфляции спроса, инфляции издержек и экономические спады.



Совокупный спрос и совокупное предложение

В начале 2000 г. Алан Гринспэн (Alan Greenspan), председатель Федеральной резервной системы, сделал следующее заявление:

«Действие так называемого эффекта богатства [недавний прирост фондового рынка] выдвигало повышение совокупного спроса в больших масштабах, чем увеличилось предложение. Именно этот дисбаланс... содержит потенциальные семена более высокой инфляции... давления, способного подорвать текущее расширение экономики. Наша цель [Федеральной резервной системы] — продолжить расширение, сдерживая этот дисбаланс и избегая очень сильной рецессии, которая завершила бы цикл деловой активности»¹.

Хотя Федеральная резервная система удержала инфляцию под контролем, другой своей цели — добиться сохранения экономического роста в течение десятилетия — она не выполнила. В марте 2001 г. американская экономика столкнулась с рецессией, и экспансионистская фаза цикла деловой активности завершилась.

Более подробно об этих процессах мы поговорим ниже. Сейчас наше основное внимание будет приковано к терминологии, использованной в цитате Гринспэна, которая, несомненно, изложена на языке модели совокупного спроса — совокупного предложения (модели $AS-AD$). Модель $AS-AD$ — тема этой главы — позволяет нам проанализировать изменения реального ВВП и ценового уровня одновременно. Благодаря этому модель $AS-AD$ позволяет лучше разобраться в инфляции экономических спадов, безработице и экономическом росте. В следующих главах мы также разберемся в логике макроэкономической стабилизационной политики, в частности приемов, предлагавшихся Гринспэном.

¹ Алан Гринспэн, выступление перед членами клуба New York Economics Club, 13 января 2000 г.

Совокупный спрос

Совокупный спрос — это шкала, графически изображаемая в виде кривой, которая показывает различные объемы товаров и услуг, т.е. реальные объемы производства, которые внутренние потребители, фирмы и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен. При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем больше реальный ВВП, который приобретут покупатели. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем ВВП они купят. Таким образом, уровень цен и реальный ВВП, на который предъявляется спрос, находятся в обратной, или отрицательной, зависимости друг от друга.

Кривая совокупного спроса

Обратная зависимость между уровнем цен и реальным ВВП показана на рис. 10.1, где представлена кривая совокупного спроса *AD*, являющаяся нисходящей, т.е. по своему характеру она такая же, как и кривая спроса на отдельный товар.

Почему кривая нисходящая? Нисходящий характер этой кривой определяется *иными причинами*, нежели характер кривой спроса на отдельный продукт, который объясняется эффектами дохода и замещения. Когда цена на отдельный продукт падает, номинальный (постоянный) доход потребителя дает ему возможность приобрести большее количество товара (эффект дохода). Кроме того, когда цена падает, потребитель стремится приобрести большее количество данного товара, потому что этот продукт становится относительно дешевле других товаров и услуг (эффект замещения).

Но это объяснение в отношении агрегированных показателей не работает. На рис. 10.1 при движении вниз по кривой совокупного спроса цены в целом снижаются. Но вспомним модель кругооборота: более высокие цены на товары и услуги возвращаются к поставщикам ресурсов в виде возросших доходов — зарплат, рент, процентов и прибыли. Поэтому увеличение уровня цен не обязательно означает сокращение номинального дохода в экономике в целом. Таким образом, снижение уровня цен не обязательно вызывает эффект дохода (когда покупается больше продуктов, потому что снижение цен позволяет людям фактически иметь больший реальный доход).

Аналогичным образом на рис. 10.1 по мере движения по кривой совокупного спроса вниз цены в целом снижаются, в связи с этим основания для эффекта замещения (один товар становится дешевле по сравнению со всеми другими товарами) в данном случае нет. Поэтому, когда уровень цен в целом падает, *общего* эффекта замещения не возникает.

Если нисходящий характер кривой совокупного спроса нельзя объяснить эффектами замещения и

доходов, в чем же тогда дело? Причинами здесь являются следующие три фактора.

Эффект реальных остатков (богатства) Изменение общего ценового уровня порождает так называемый **эффект реальных остатков (богатства)** (его также называют *эффектом реальных кассовых остатков*). Давайте разберемся в его сущности. При более высоком уровне цен снижается реальная стоимость, или покупательная способность, накопленных финансовых активов общества, в частности активов с фиксированной денежной стоимостью, таких, как срочные счета или облигации. В результате падения покупательной способности этих активов население фактически становится беднее и, следовательно, начинает экономить на расходах. Домохозяйство, возможно, приобрело бы новый автомобиль или плазменный телевизор, если бы покупательная способность его чистых финансовых активов составляла, скажем, 50 тыс. долл. Но если инфляция сведет покупательную способность этих активов до 30 тыс. долл., семья, скорее всего, покупку отложит. Таким образом, более высокий ценовой уровень означает меньшие расходы на потребление. ■ **10.1 Real-balances effect**

Эффект процентной ставки Нисходящий характер кривой совокупного спроса определяется и **эффектом процентной ставки**. Когда составляется график совокупных расходов, мы *исходим из допущения, что предложение денег (объем денежной массы) в экономике является постоянным*. Когда уровень цен по-

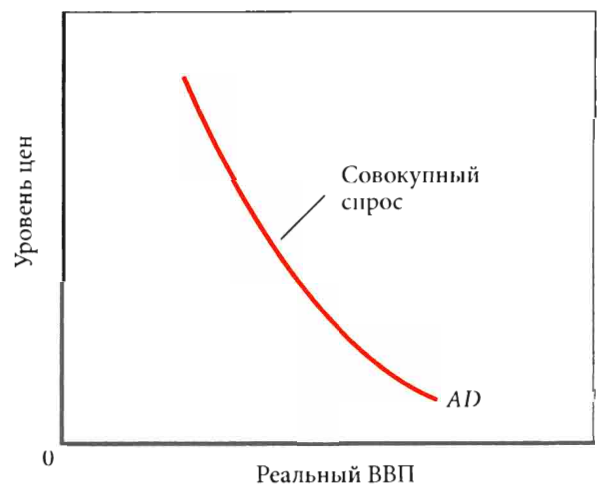


Рис. 10.1

Кривая совокупного спроса. Нисходящая кривая совокупного спроса *AD* указывает на обратную зависимость между уровнем цен и реальным ВВП, который будет куплен.

вышается, потребителям требуется больше денег для покупок, а предпринимателям — для выплаты зарплаты и приобретения других необходимых ресурсов. Банкноты в 10 долл. вполне достаточно, когда товар стоит 10 долл., но для продукта стоимостью 11 долл. потребуется банкнота в 10 долл. плюс банкнота в 1 долл. Если выразить эту идею кратко, более высокий уровень цен повышает спрос на деньги. При неизменном предложении денег увеличение спроса повышает цену за пользование деньгами. Этой ценой является величина процентной ставки.

При более высоких процентных ставках предприятия и домохозяйства сокращают определенные виды расходов, чувствительных к изменению ставки. Фирма, ожидающая отдачи от потенциальной покупки инвестиционных товаров в 6%, сочтет это приобретение выгодным, если процентная ставка будет, скажем, не более 5%. Но покупка не принесет прибыли и поэтому не состоится, если процентная ставка возрастет, допустим, до 7%. Из-за повышения процентной ставки потребители также могут принять решение не покупать дома или автомобили. Вывод: более высокий уровень цен, увеличивая спрос на деньги и повышая процентную ставку, сокращает величину спроса, т.е. реальный объем произведенного продукта, на который предъявляется спрос.

Эффект внешней торговли Последняя причина, по которой кривая совокупного спроса является нисходящей, — **эффект внешней торговли**. Когда уровень цен в США повышается относительно уровня цен в других странах (а валютные курсы на это быстро или в полной мере не реагируют), иностранцы покупают меньше американских товаров, зато американцы покупают больше товаров, произведенных в других странах. Поэтому экспорт в США снижается, а импорт растет. Вывод: повышение уровня цен в США снижает количество американских товаров, запрашиваемых иностранцами, и, как следствие, объем чистого экспорта снижается.

При снижении уровня цен эти три эффекта, конечно, работают в противоположном направлении. В этом случае объемы запрашиваемых потребительских товаров, инвестиционных товаров и чистого экспорта растут.

Изменение совокупного спроса

При прочих равных условиях изменение уровня цен меняет объем совокупных расходов и тем самым — объем реального ВВП, запрашиваемого экономикой. Эти изменения представлены на стабильной кривой совокупного спроса перемещением от одной точки к другой. Однако, если одно или несколько «прочих условий» меняется, смещается и вся кривая совокупного спроса. Эти «прочие условия» мы называем де-

терминантами совокупного спроса: именно они определяют *положение* всей кривой совокупного спроса. Эти детерминанты перечислены на рис. 10.2.

Изменения совокупного спроса состоят из двух составляющих:

- изменения одной из детерминант, которые непосредственно влияют на объем запрашиваемого ВВП;
- эффекта мультипликатора, порождающего более сильное конечное изменение совокупного спроса, чем первоначальное изменение расходов.

На рис. 10.2 смещение кривой совокупного спроса вправо, от AD_1 к AD_2 , отражает увеличение совокупного спроса, вызванное действием указанных двух составляющих. Горизонтальный отрезок от AD_1 до пунктирной линии, лежащей справа, показывает первоначальное повышение расходов, допустим, на 5 млрд долл., из дополнительных инвестиций. Если в экономике MPC равна, например, 0,75, то значение простого мультипликатора составляет 4. Поэтому кривая совокупного спроса смещается вправо, от AD_1 к AD_2 , что в четыре раза превышает расстояние между AD_1 и правой пунктирной линией. Таким образом, мультипликативный процесс через цепочку последовательных циклов увеличивает первоначальное изменение расходов. После этого смещения в экономике при каждом уровне цен появляется дополнительный спрос на товары и услуги общей стоимостью в 20 млрд долл. (5 млрд долл. \times 4).

Аналогичные процессы происходят и при смещении кривой совокупного спроса в другую сторону. Так, ее смещение от AD_1 к AD_3 влево демонстрирует снижение совокупного спроса, т.е. уменьшение запрашиваемого реального ВВП при каждом уровне цен. Здесь также имеется первоначальное снижение расходов (показанное горизонтальным отрезком от AD_1 до пунктирной линии, лежащей слева), после которого начинает действовать мультипликативный процесс снижения потребительских расходов, конечным пунктом которого в графическом виде становится линия AD_3 .

Теперь давайте более подробно разберем каждую из детерминант совокупного спроса, перечисленные в таблице, сопровождающей рис. 10.2

Потребительские расходы

Даже если уровень цен в США постоянен, американские потребители могут изменить приобретаемый реальный объем продукции отечественного производства. В таком случае смещается вся кривая совокупного спроса. Она может, как показано на рис. 10.2, сдвинуться вправо: от AD_1 к AD_2 , т.е. при каждом возможном уровне цен потребители покупают больше товаров, чем раньше. И наоборот, когда потребители при каждом возможном уровне цен приобретают меньше товаров, кривая смещается влево: от AD_1 к AD_2 .

На объем потребительских расходов и тем самым на смещение кривой совокупного спроса могут повлиять изменения одного или нескольких неценовых факторов. Как показано на рис. 10.2, к таким факторам относятся: благосостояние потребителей, их ожидания, задолженность домохозяйств и налоги. Поскольку материал по этим вопросам в значительной степени перекликается с тем, который был разобран подробно в гл. 8, здесь мы ограничимся лишь самыми общими пояснениями.

Благосостояние потребителей Богатство потребителей образуют все виды активов, которыми они владеют: финансовые активы, такие, как акции и облигации, и материальные активы, например дома, земля. Резкое повышение реальной стоимости активов (например, благодаря значительному повышению цен акций на фондовом рынке), имеющихся в распоряжении потребителей, побуждает их выделять меньше средств на сбережения и покупать больше товаров и услуг. Итоговое повышение потребительских расходов, называемое *эффектом богатства*, смещает кривую совокупного спроса вправо. И наоборот, значительное снижение реальной стоимости потребительского богатства понижает потребительские расходы при каждом ценовом уровне и тем самым смещает кривую совокупного спроса влево.

Ожидания потребителей Изменения потребительских расходов могут быть вызваны и изменениями ожиданий потребителей. Когда люди ожидают увеличения в будущем своего реального дохода, они в большей степени готовы сегодня тратить значительную часть своего нынешнего дохода. Текущие потребительские расходы в подобном случае возрастают (а текущие сбережения сокращаются), в результате чего кривая совокупного спроса смещается вправо. Точно так же массовое ожидание новой волны инфляции увеличивает сегодняшний совокупный спрос, поскольку потребители хотят сделать покупки, не дожидаясь повышения цен. И наоборот, ожидание снижения цен или сокращения доходов в ближайшем будущем приводит к уменьшению сегодняшних потребительских расходов. Как результат, кривая совокупного спроса смещается влево.

Задолженность домашних хозяйств Кривая существующего совокупного спроса построена исходя из допущения, что уровень задолженности домохозяйств является постоянным. Более высокая задолженность позволяет потребителям в совокупности повысить свои расходы на потребление. Это смещает кривую совокупного спроса вправо. И наоборот, когда потребители снижают свой долг домохозяйств, расходы на потребление и совокупный спрос падают.

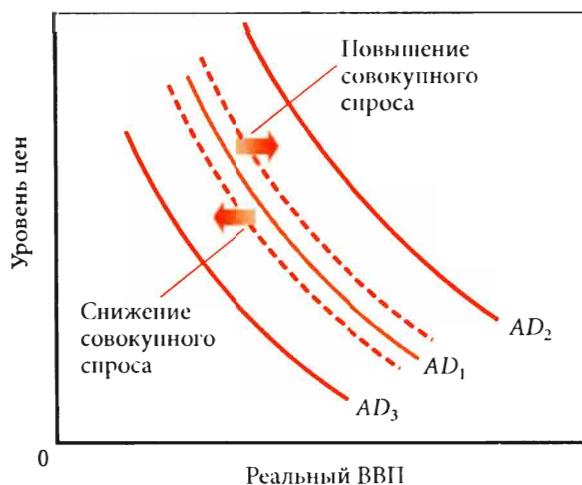


Рис. 10.2

Изменения совокупного спроса. Изменение одной или нескольких детерминант совокупного спроса приводит к изменению совокупного спроса. Увеличение совокупного спроса показано смещением кривой AD вправо — от AD_1 к AD_2 , а уменьшение совокупного спроса смещением влево — от AD_1 к AD_3 .

Детерминанты совокупного спроса: факторы, смещающие кривую совокупного спроса

- Изменения потребительских расходов из-за изменения:
 - благосостояния потребителей;
 - ожиданий потребителей;
 - задолженности домохозяйств;
 - налогов.
- Изменения инвестиционных расходов из-за изменения:
 - процентных ставок;
 - ожидаемой доходности с учетом:
 - ожидаемых будущих условий ведения бизнеса;
 - технологий;
 - объема избыточных мощностей;
 - налогов на бизнес.
- Изменения государственных расходов.
- Изменения расходов на чистый экспорт из-за изменения:
 - национальных доходов других стран;
 - валютных курсов.

Налоги Снижение ставок индивидуального подоходного налога влечет за собой увеличение дохода, поступающего в распоряжение потребителей, и объема покупок, которые они теперь делают при любом возможном уровне цен. Снижение налогов приводит к смещению кривой совокупного спроса вправо: увеличение налогов вызывает сокращение потребительских расходов и смещение кривой совокупного спроса влево.

Инвестиционные расходы

Вторая основная детерминанта совокупного спроса – инвестиционные расходы, т.е. закупки инвестиционных товаров. Уменьшение объемов новых средств производства, которые фирмы готовы приобрести при любом возможном уровне цен, приводит к смещению кривой совокупного спроса влево. И наоборот, увеличение объемов инвестиционных товаров, которые бизнес готов купить, повышает совокупный спрос. В гл. 9 мы видели, что объем инвестиционных расходов зависит от реальных процентных ставок и ожидаемого дохода от инвестиций.

Реальные процентные ставки При прочих равных условиях увеличение процентной ставки, вызванное любым фактором, кроме изменения уровня цен, приводит к уменьшению инвестиционных расходов и сокращению совокупного спроса. В данном случае мы не имеем в виду действия так называемого эффекта процентной ставки, возникающего в результате изменения уровня цен. Здесь речь идет об изменении процентной ставки вследствие, например, изменения объема денежной массы в стране. Увеличение денежной массы способствует снижению процентной ставки и тем самым росту объема капиталовложений и совокупного спроса. И наоборот, уменьшение денежной массы ведет к повышению процентной ставки и сокращению инвестиций и совокупного спроса.

Ожидаемые прибыли от инвестиций Оптимистичные прогнозы в отношении ожидаемых прибылей на вложенный капитал увеличивают спрос на инвестиционные товары и тем самым смещают кривую совокупного спроса вправо. И наоборот, снижение ожидаемых доходов приводит к уменьшению инвестиций и смещению кривой влево. В свою очередь, ожидаемые доходы зависят от нескольких факторов:

- **Ожидания в отношении будущих условий ведения бизнеса** Если фирмы оптимистичны в отношении будущих условий ведения бизнеса, они с большей вероятностью рассчитывают получить высокие нормы дохода на текущие инвестиции и поэтому чаще и больше начинают вкладывать сегодня. Если же представители бизнеса полагают, что экономику в будущем ждут тяжелые времена, они прогнозируют низкие нормы дохода, и скорее всего, сегодняшние инвестиции будут снижаться.

- **Технологии** Новые и прежние усовершенствованные технологии стимулируют инвестиционные расходы и тем самым способствуют повышению совокупного спроса. Например, последние достижения в микробиологии привели к созданию в фармацевтической отрасли новых лабораторий и наращиванию производственных мощностей.

- **Избыточные мощности** Увеличение избыточных мощностей, т.е. неиспользуемого имеющегося капитала, сдерживает спрос на новые инвестиционные товары и поэтому в конечном счете уменьшает совокупный спрос. При прочих равных условиях у фирм, предприятия которых работают не на полную мощность, нет достаточных стимулов для строительства новых производственных единиц. Если же фирмы обнаруживают, что их избыточные мощности исчерпаны, они строят новые заводы и покупают больше оборудования. В этих условиях инвестиционные расходы увеличиваются, и кривая совокупного спроса смещается вправо.

- **Налоги на бизнес** Увеличение налогов на бизнес приводит к сокращению посленалоговых прибылей корпораций от капиталовложений и, следовательно, к уменьшению инвестиционных расходов и совокупного спроса. Снижение этих налогов приводит к противоположным процессам.

Динамичное изменение процентных ставок и инвестиционных ожиданий делает процесс инвестиций очень нестабильным. По сравнению с потреблением инвестиционные расходы очень часто повышаются и падают, независимо от изменения общих доходов. Можно даже утверждать, что инвестиции – фактически самый нестабильный компонент совокупного спроса.

Государственные расходы

Еще одна, третья, детерминанта совокупного спроса – закупки органами власти товаров и услуг. Увеличение государственных закупок (например, военной техники в больших объемах) влечет за собой возрастание совокупного спроса и смещение кривой совокупного спроса вправо, при условии, что налоговые сборы и процентные ставки остаются неизменными. И наоборот, уменьшение государственных расходов (например, сокращение правительственного заказа на новые компьютеры) ведет к уменьшению совокупного спроса и смещению кривой совокупного спроса влево.

Расходы на чистый экспорт

Последняя детерминанта совокупного спроса – расходы на чистый экспорт. При прочих равных условиях более высокий экспорт США означает более высокий спрос на американские товары и услуги за

рубежом. Поэтому повышение чистого экспорта (более высокий экспорт относительно импорта) смещает кривую совокупного спроса вправо. И наоборот, снижение чистого экспорта страны смещает эту кривую влево. (Эти изменения чистого экспорта не вызваны изменением уровня цен в США и связаны с эффектом покупок в других странах. Они объясняют смещение всей кривой совокупного спроса, а не перемещение вдоль этой кривой.)

Что может заставить измениться объем чистого экспорта, если говорить о неценовых факторах? В первую очередь в качестве таких причин следует назвать национальный доход зарубежных стран и валютные курсы.

Национальный доход зарубежных стран Возрастание национального дохода иностранного государства увеличивает его спрос на товары, в том числе и на те, которые выпущены в США. Поэтому чистый экспорт США растет, а кривая совокупного спроса на продукцию США смещается вправо. Уменьшение национального дохода за рубежом имеет противоположный результат: чистый объем американского экспорта сокращается, кривая совокупного спроса смещается влево.

Валютные курсы Изменение обменного валютного курса доллара, т.е. цены иностранных валют в долларах США, также может оказать влияние на чистый экспорт США, а следовательно, и на совокупный спрос. Предположим, доллар относительно евро становится дешевле — обесценивается (т.е. евро относительно доллара дорожает). Новая, более низкая стоимость долларов и более высокая стоимость евро позволяют европейским потребителям получать больше долларов на каждый евро. Из-за этого американские товары сейчас менее дорогие, т.е. требуется меньше евро, чтобы их купить. Поэтому европейские потребители покупают больше американских товаров, и экспорт США растет. Однако в новых условиях американские потребители за каждый доллар получают меньше евро. В результате этого при покупке европейских товаров они должны платить больше долларов, из-за чего импорт в США сокращается. Таким образом, экспорт США растет, а импорт снижается. Вывод: обесценивание доллара повышает чистый экспорт (импорт снижается, экспорт растет) США, в результате чего совокупный спрос увеличивается.

И наоборот, удорожание доллара приводит к противоположным последствиям: чистый экспорт падает (импорт растет, экспорт идет вниз), а совокупный спрос снижается.

- Изменения уровня цен порождают эффекты реальных остатков (богатства), процентной ставки и внешней торговли. Эти эффекты определяют (и объясняют) нисходящий характер кривой совокупного спроса.
- Изменения одной или нескольких детерминант совокупного спроса (рис. 10.2) изменяют спрос на реальный ВВП при любом уровне цен, т.е. смещают кривую совокупного спроса. Эффект мультипликатора усиливает первоначальные изменения расходов, из-за чего на выходе объем продукции изменяется намного больше.
- Увеличение совокупного спроса проявляется в смещении кривой совокупного спроса вправо, а его сокращение — влево.

Совокупное предложение

Совокупное предложение — это шкала или кривая, показывающая уровень производства реального внутреннего продукта при каждом возможном уровне цен. На изменение уровня цен фирмы отвечают изменением объема продукции, хотя этот процесс отличается в *долгосрочной перспективе*, под которым в макроэкономике понимается период, когда номинальные заработные платы (и другие цены ресурсов) полностью меняются с учетом изменения уровня цен, и в *краткосрочной перспективе*, т.е. периоде, когда номинальные заработные платы (и цены других ресурсов) не реагируют на изменение уровня цен. Другими словами, долгосрочные и краткосрочные реакции отличаются друг от друга по степени корректировки заработной платы, а не по продолжительности, например один месяц, один год или три года.

Совокупное предложение в долгосрочной перспективе

В долгосрочной перспективе в экономике при объеме продукции, выпускаемой при полной занятости (или при ее потенциальном объеме продукции), кривая совокупного предложения является вертикальной, что на рис. 10.3 представлено отрезком AS_{LR} . Когда изменения заработных плат в полной мере отреагируют на изменения ценового уровня, изменения цен перестают влиять на объем реального ВВП, производимого фирмами и предлагаемыми к продаже.

Рассмотрим экономику, состоящую из одной фирмы, владельцы которой должны получать реальную прибыль в 20 долл., чтобы производить объем продукции, соответствующий полной занятости, который равен 100 ед. Реальное вознаграждение, получаемое владельцами бизнеса, а не уровень цен — вот что в данном случае определяет ситуацию. Предположим, единственным ресурсом владельца (помимо его предпринимательского таланта) являются 10 ед.

Краткое повторение 10.1

- Совокупный спрос отражает обратную зависимость между уровнем цен и величиной спроса на реальный внутренний продукт.

наемного труда по 8 долл. за работника, что в совокупности составляет расходы на заработную плату в 80 долл. Также предположим, что 100 ед. выпущенной продукции продаются по 1 долл. за штуку, и поэтому общий доход предпринимателя составляет 100 долл. Номинальная прибыль фирмы равна 20 долл. (100 долл. – 80 долл.). Если взять цену в 1 долл. в качестве базового индекса цен и обозначить ее как 100, реальная прибыль предпринимателя составляет 20 долл. (20 долл. / 1,00). В данном случае выпускается объем продукции при полной занятости.

Теперь предположим, что уровень цен удвоился. Будет ли владелец фирмы в новых условиях получать больше 20 долл. реальной прибыли и тем самым получит стимул повысить объем продукции и выйти за пределы 100 ед., соответствующих полной занятости? Ответ на этот вопрос будет отрицательным, если учесть допущение, что номинальная заработная плата и уровень цен увеличились на одну и ту же величину, как это имеет место в долгосрочной перспективе. Если цена продукта удвоилась и стала равна 2 долл., общие доходы составят 200 долл. (100 × 2 долл.). Но издержки на 10 ед. труда также удвоятся, вырастут с 80 до 160 долл., поскольку ставка заработной платы выросла с 8 до 16 долл. В этих

условиях номинальная прибыль повысится до 40 долл. (200 долл. – 160 долл.). А как изменится реальная прибыль? Разделив номинальную прибыль в 40 долл. на новый индекс, равный 200 (который надо выразить числом с десятичными знаками), мы получим величину реальной прибыли в 20 долл. (40 долл. : 2,00). Так как реальная прибыль не изменилась, фирма не станет менять объем своего производства. Другими словами, реальный ВВП останется на уровне полной занятости.

В долгосрочной перспективе ставки заработных плат и цены других ресурсов повышаются или снижаются так, чтобы соответствовать изменениям уровня цен. Поэтому такие изменения не меняют реальной прибыли и, следовательно, реального объема продукции. Как показано на рис. 10.3, **кривая долгосрочного совокупного предложения** в экономике при потенциальном объеме продукции (или объеме продукции при полной занятости) представляет вертикальный отрезок.

Совокупное предложение в краткосрочной перспективе

В реальной жизни номинальные зарплаты медленно реагируют на изменения уровня цен, из-за чего для полной корректировки может потребоваться несколько месяцев, а иногда и лет. Давайте снова вернемся к предыдущему примеру с экономикой, состоящей из одной фирмы. Если номинальная заработная плата в 8 долл., выплачиваемая каждому из 10 работников, не реагирует на изменение уровня цен, удвоение ценового уровня резко повышает общие доходы фирмы со 100 до 200 долл. При этом общие издержки не изменяются и сохраняются в размере 80 долл. Номинальная прибыль повышается с 20 долл. (100 долл. – 80 долл.) до 120 долл. (200 долл. – 80 долл.). Разделив 120 долл. прибыли на новый индекс цен, равный 200 (или 2,0), мы видим, что теперь реальная прибыль составляет 60 долл. Повышение реального вознаграждения с 20 до 60 долл. стимулирует фирму расширять производство и выпускать больше продукции. И наоборот, снижение ценового уровня приводит к уменьшению реальных прибылей и побуждает все фирмы сокращать объем выпускаемой продукции. Поэтому в краткосрочной перспективе между уровнем цен и реальным объемом продукции имеется прямая, или положительная, зависимость.

Кривая краткосрочного совокупного предложения является, как показано на рис. 10.4, восходящей. Повышение уровня цен приводит к увеличению реального объема продукции; снижение уровня цен – к его сокращению. Положение кривой совокупного предложения определяют производственные издержки на единицу продукции (единичные производственные издержки). Вспомним из гл. 7, что

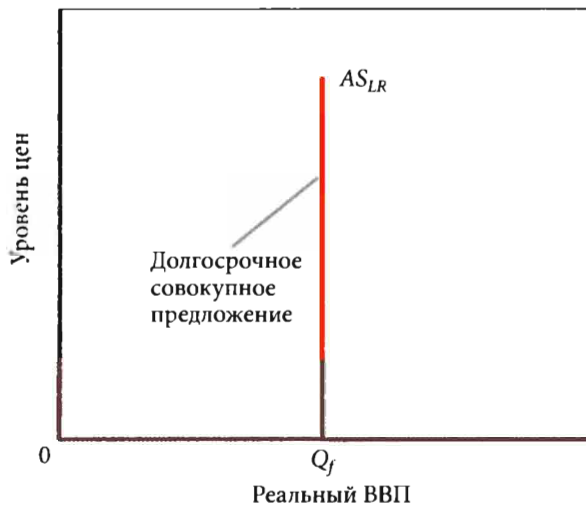
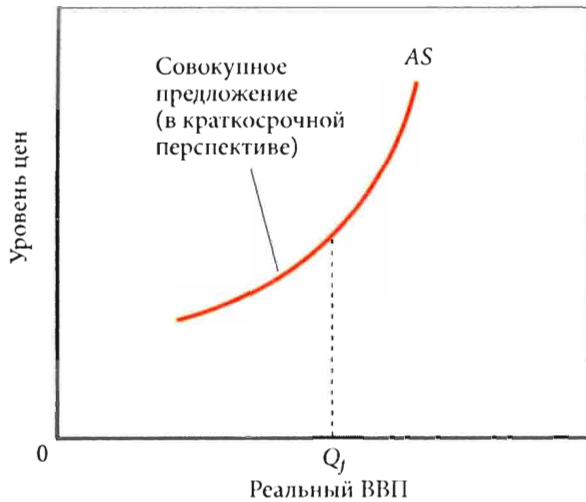


Рис. 10.3

Совокупное предложение в долгосрочной перспективе. При уровне реального ВВП при полной занятости Q_f кривая долгосрочного совокупного предложения AS_{LR} является вертикальной, потому что в долгосрочной перспективе заработные платы и цены других ресурсов повышаются и падают так, чтобы, в конечном счете, учесть изменения общего уровня цен. Поэтому изменения уровня цен не влияют на прибыли фирм и не стимулируют фирмы изменять объем своей продукции.

**Рис. 10.4**

Совокупная кривая предложения (в краткосрочной перспективе). Возрастающая кривая совокупного предложения AS показывает прямую (или положительную) зависимость между уровнем цен и реальным объемом продукции, которые фирмы предлагают на продажу. Кривая AS является относительно плоской ниже уровня объема продукции при полной занятости, так как на этом участке неиспользуемые ресурсы и незадействованные мощности позволяют фирмам реагировать на повышение уровня цен большими приращениями реально-го объема продукции. После уровня объема продукции при полной занятости эта кривая начинает подниматься более круто, потому что по мере повышения уровня цен нехватка ресурсов и ограничения по мощности затрудняют расширение реального объема продукции.

$$\frac{\text{Производственные издержки на единицу продукции}}{\text{Совокупные издержки выпуска}} = \frac{\text{Совокупный выпуск}}{\text{Совокупный выпуск}}$$

При любом конкретном объеме продукции уровень цен определяется единичными производственными издержками, так как ценовой уровень должен покрыть все издержки производства и обеспечить получение прибыли.

Когда экономика в краткосрочном периоде расширяется, из-за снижающейся эффективности и увеличения цен ресурсов единичные производственные издержки, как правило, повышаются. Однако степень этого роста зависит от того, где экономика действует относительно своих предельных мощностей. Поэтому до уровня объема продукции при полной занятости Q_f кривая совокупного предложения на рис. 10.4 относительно плоская, но после прохождения этого уровня начинает резко повышаться. Почему такая разница?

Когда экономика действует на уровне объема продукции при полной занятости, в ней имеются огромные резервы неиспользуемых площадей, незадействованного оборудования и незанятых рабочих рук. Фирмы могут снова вернуть свободные человеческие и другие ресурсы к работе так, что единичные производственные издержки повысятся лишь незначительно. Но по мере того как объем продукции увеличивается, появляется все больше узких мест, связанных со все большей нехваткой отдельных ресурсов или все сильнее проявляющимися производственными ограничениями, из-за чего единичные производственные издержки начинают расти более динамично.

Когда экономика действует за пределами объема продукции при полной занятости, большая часть доступных в ней ресурсов уже задействована. Добавление большего числа рабочих рук к относительно постоянному количеству капитальных ресурсов, используемых с высокой нагрузкой, таких, как заводы и оборудование, создает более тяжелые условия труда на рабочем месте и снижает среднюю производительность работников. Добавление все большего капитала при ограниченном числе доступных работников также не решает проблему, поскольку новое оборудование из-за нехватки рабочих рук простаивает, что снижает эффективность капитала. Добавление больших площадей при ограниченном капитале и труде также снижает эффективность земли как ресурса. В этих обстоятельствах общий объем продукции повышается гораздо медленнее, чем общие издержки на ресурсы. Из-за этого единичные производственные издержки растут.

В остальном материале части III и в части IV основное внимание будет уделено краткосрочному совокупному предложению, которое показано на рис. 10.4. Поэтому, если не будет сделано специальных оговорок, используемый здесь термин «совокупное предложение» будет всегда относиться к совокупному предложению в краткосрочной перспективе. Мы снова вернемся к долгосрочному совокупному предложению в анализе, проводимом в части V, когда обсудим долгосрочные корректировки заработной платы и экономического роста.

Изменения совокупного предложения

Существующая кривая совокупного предложения отражает зависимость при прочих равных условиях между уровнем цен и реальным объемом продукции. Но когда одно или несколько из этих «прочих равных условий» меняется, сама кривая совокупного предложения смещается. Так, смещение кривой от AS_1 к AS_2 на рис. 10.5 отражает увеличение совокупного предложения, показывающего, что при каждом уровне

цен фирмы хотят производить и продавать больше реального объема продукции. Смещение кривой совокупного предложения влево, от AS_1 до AS_3 , свидетельствует об уменьшении совокупного предложения. При каждом уровне цен фирмы теперь производят меньший объем продукции, чем раньше.

На рис. 10.5 перечисляются и другие факторы, вызывающие смещение кривой совокупного предложения. Называемые **детерминантами совокупного предложения**, они совместно определяют положение кривой совокупного предложения и смещают ее, если изменяются сами. Изменение этих детерминант приводит к увеличению или снижению единичных производственных издержек *при каждом уровне цен* (или *при каждом объеме продукции*). Эти изменения единичных производственных издержек влияют на прибыль, тем самым заставляя фирмы менять объем продукции, который они хотят производить при каждом ценовом уровне. Например, фирмы могут в совокупности предлагать на рынке реальный объем продукции стоимостью 7 трлн долл. при уровне цен, равном 1,0 (или 100 при его индексном исчислении), а не 6,8 трлн долл. Или они могут предлагать 6,5 трлн долл., а не 7 трлн долл. Суть заключается в том, что когда одна из детерминант, перечисленных на рис. 10.5, меняется, кривая совокупного предложения смещается вправо или влево. Изменения, снижающие единичные производственные издержки, смещают кривую совокупного предложения вправо, от AS_1 к AS_2 ; изменения, повышающие единичные производственные издержки, смещают ее влево, от AS_1 к AS_3 .

от AS_1 к AS_3 . Когда единичные производственные издержки меняются по причинам, не связанным с изменением реального объема продукции, кривая совокупного предложения смещается.

На рис. 10.5 приводятся «прочие равные условия», при изменении которых кривая совокупного предложения смещается, требующие более подробного рассмотрения.

Цены ресурсов

Цены ресурсов представляют собой важнейшую детерминанту издержек производства на единицу продукции, а значит, и совокупного предложения. Но их надо отличать от цен готовой продукции, из которых складывается общий уровень цен. Эти ресурсы могут быть как внутренними, так и импортируемыми.

Цены внутренних ресурсов На заработную плату и жалованье приходится около 75% всех издержек бизнеса. При прочих равных условиях снижение ставок труда приводит к уменьшению единичных производственных издержек. В этом случае кривая совокупного предложения смещается вправо. И наоборот, повышение ставок труда сдвигает эту кривую влево. Приведем несколько примеров.

Из-за масштабной иммиграции в США предложение труда в стране увеличивается. В этих условиях заработная плата и единичные производственные издержки снижаются, смещая кривую AS вправо.

Из-за быстрого роста доходов пенсионеров и раннего выхода людей на пенсию предложение труда

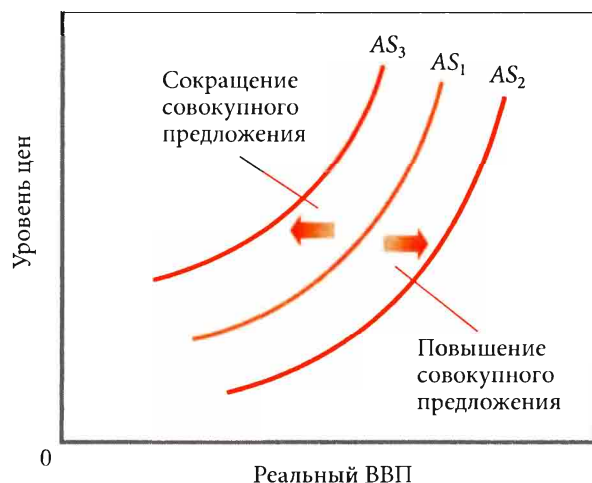


Рис. 10.5

Изменения совокупного предложения. Изменение одной или нескольких детерминант совокупного предложения приводит к изменениям совокупного предложения. Увеличение совокупного предложения представлено смещением кривой AS вправо, от AS_1 к AS_2 ; сокращение совокупного предложения — смещением кривой AS влево, от AS_1 к AS_3 .

Детерминанты совокупного предложения: факторы, смещающие кривую совокупного предложения

1. Изменение цен ресурсов из-за изменения:
 - а) цен внутренних ресурсов;
 - б) цен импортируемых ресурсов;
 - в) рыночной моши.
2. Изменение производительности.
3. Изменения правовых и институциональных норм, затрагивающие:
 - а) налоги на бизнес и субсидии;
 - б) государственное регулирование.

снижается. В этих условиях заработная плата и единичные производственные издержки повышаются, смещая кривую AS влево.

Аналогично кривая совокупного предложения смещается и тогда, когда меняются цены земли и капитальных ресурсов. Приведем примеры.

Из-за снижения цены на сталь и электронные компоненты цены на оборудование и инструменты падают. В результате единичные производственные издержки снижаются, и кривая AS смещается вправо.

Благодаря открытию новых месторождений природных ископаемых, ирригации заболоченных земель и техническим инновациям, позволяющим перевести в прошлом «нересурсные» территории (скажем, обширные пустынные земли) в ценные ресурсы (продуктивные земли), объем земли как ресурса возрастает. Цена земли в результате этого падает, единичные производственные издержки снижаются, кривая AS смещается вправо.

Цены импортных ресурсов Точно так же, как спрос на американские товары со стороны иностранцев приводит к увеличению совокупного спроса в США, импорт ресурсов (в частности, нефти, олова, меди) из-за рубежа вносит свой вклад в совокупное предложение Соединенных Штатов. Получение дополнительных ресурсов, независимо от того, внутренние они или импортные, обычно снижает производственные издержки на единицу продукции. В общем, снижение цен на импортные ресурсы обычно способствует увеличению совокупного предложения внутри страны; и наоборот, рост цен на эти ресурсы сокращает совокупное предложение.

Одним из важных факторов, определяющих цены импортных ресурсов, являются колебания валютных курсов. Предположим, цена иностранной валюты в долларовой выражении упала, т.е. стоимость доллара повысилась, благодаря чему у американских фирм появилась возможность получать больше иностранной валюты за каждый американский доллар. Это означает, что для американских производителей цена импортных ресурсов, выраженная в долларах, понизилась. В этих условиях следует ожидать увеличения импорта иностранных ресурсов американскими фирмами и снижения единичных производственных издержек при любом уровне производства. Такое снижение издержек на единицу продукции смещает кривую совокупного предложения в США вправо.

И наоборот, в случае увеличения долларовой цены иностранной валюты, т.е. обесценения доллара, все описанные выше процессы идут в противоположном направлении.

Рыночная мощь Ослабление или усиление господства на рынке, т.е. возможность установления поставщиками основных ресурсов цен на них выше равновесной, также может влиять на цены ресурсов и совокупное предложение. Убедительным примером этого может служить динамично меняющаяся в

течение последних нескольких десятилетий рыночная мощь Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК). Десятикратный рост цен на нефть, которого сумели добиться страны ОПЕК в 1970-х гг., серьезно повлиял и на американскую экономику, взвинтил издержки производства на единицу продукции и сместил кривую совокупного предложения в США влево. Однако существенное ослабление господства на рынке стран ОПЕК в середине 1980-х гг. повлекло за собой снижение издержек производства и транспортировки продукции и, как прямое следствие этого, увеличение американского совокупного предложения. В 1999 г. ОПЕК на какое-то время снова упрочила свою рыночную мощь, подняла цены на нефть, из-за чего единичные производственные издержки для некоторых производителей США (например, самолетов и грузовиков) выросли.

Производительность

Второй основной детерминантой совокупного предложения является **производительность**. Это соотношение реального объема продукции в стране, или совокупного выпуска, и количества ресурсов, использованных для его производства, или совокупных затрат. Другими словами, производительность – это показатель среднего реального объема продукции, или реального объема продукции в расчете на единицу ресурсов:

$$\text{Производительность} = \frac{\text{Совокупный выпуск}}{\text{Совокупные затраты}}$$

Более высокая производительность означает, что из имеющегося объема ресурсов экономика способна получить больший объем реального продукта. Это достигается за счет снижения производственных издержек на единицу продукции (единичных производственных издержек). Предположим, реальный объем продукции – 10 ед., количество ресурсов, необходимых для производства такого объема продукта, – 5 ед., цена каждой единицы ресурсов – 2 долл. Тогда

$$\text{Производительность} = \frac{\text{Совокупный выпуск}}{\text{Совокупные затраты}} = \frac{10}{5} = 2$$

и

$$\begin{aligned} \frac{\text{Производственные издержки на единицу продукции}}{\text{Совокупные издержки выпуска}} &= \frac{\text{Совокупные издержки выпуска}}{\text{Совокупный выпуск}} = \\ &= \frac{2 \text{ долл.} \times 5}{10} = 1 \text{ долл.} \end{aligned}$$

10.1 Productivity and costs

Обратите внимание, мы получаем совокупные издержки на ресурсы, умножая цену единицы ресурсов на число использованных единиц.

Теперь предположим, что производительность возросла настолько, что выпуск продукции увеличился до 20 ед., при этом цена и количество ресурсов остались неизменными, а именно 2 долл. и 5 ед. Если воспользоваться приведенными выше уравнениями, то получим, что производительность возросла с 2 до 4, а единичные издержки снизились с 1 до 0,50 долл. Это означает, что удвоение производительности повлекло за собой двукратное снижение издержек на единицу продукции.

Повышение производительности, означающее сокращение издержек на единицу продукции, смещает кривую совокупного предложения вправо. Основным фактором повышения производительности выступает появление более совершенной производственной технологии, что часто стимулирует строительство новых предприятий и покупку нового оборудования, заменяющих прежние предприятия и использовавшееся в прошлом оборудование. Среди других источников роста производительности следует выделить более образованную и более профессионально подготовленную рабочую силу, более совершенные формы организации производства и перевод трудовых ресурсов с участков работы с низкой производительностью на более эффективные.

Гораздо реже встречаются ситуации, когда производительность снижается, и тогда единичные производственные издержки растут, в результате чего снижается совокупное предложение, а кривая AS смещается влево.

Правовые и институциональные нормы

Изменить величину издержек на единицу продукции и сместить кривую совокупного предложения может и введение новых или корректировка прежних организационно-правовых норм, на основе которых действует весь предпринимательский сектор. Такие изменения могут повлиять на величину единичных издержек и, как результат, вызвать смещение кривой совокупного предложения. Двумя основными изменениями этого типа являются: 1) изменение налогов и субсидий; 2) изменение масштабов регулирования.

Налоги и субсидии Повышение налогов на бизнес, таких, как налог с оборота, акциз, налог на заработную плату, увеличивает издержки на единицу продукции и сокращает совокупное предложение примерно так же, как и рост заработной платы. Так, налоги, выплачиваемые бизнесом, повышают единичные производственные издержки и смещают кривую совокупного предложения влево.

Свое влияние на бизнес оказывают и субсидии, т.е. прямые правительственные перечисления фирмам или предоставляемые им налоговые льготы, что снижает единичные производственные издержки и увеличивает краткосрочное совокупное предложение. Например, федеральное правительство выделяет суб-

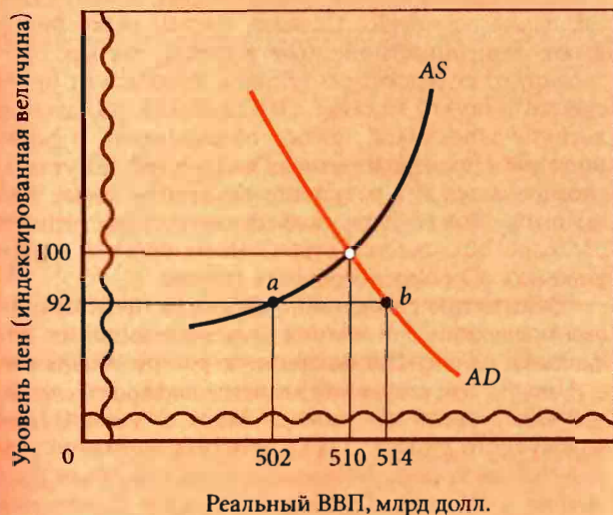
сидии фирмам, которые смешивают этанол (горючее, получаемое из кукурузы) с обычным горючим, в результате чего общее предложение топлива в США возрастает. Эти субсидии снижают единичные производственные издержки на производство смешанного горючего. Кривая совокупного предложения смещается вправо настолько, насколько такая субсидия и подобные ей позволяют добиваться поставленных целей.

Государственное регулирование В большинстве случаев государственное регулирование дорого обходится бизнесу. Исполнение предписаний органов власти увеличивает единичные производственные издержки и сдвигает кривую совокупного предложения влево. Сторонники дерегулирования экономики «со стороны предложения» яростно доказывают, что, способствуя повышению эффективности и уменьшая объем канцелярской работы, присущей масштабному регулированию, дерегулирование снижает производственные издержки на единицу продукции. В результате этого кривая совокупного предложения смещается вправо. Другие экономисты не столь уверены в том, что события будут развиваться по такому сценарию. Деревулирование, доказывают они, результатом которого становятся бухгалтерские манипуляции, монополизация экономики и неудачи отдельных фирм, с достаточно высокой вероятностью приводит к тому, что кривая совокупного предложения будет смещаться не вправо, как предлагалось, а влево.

Краткое повторение 10.2

- Кривая долгосрочного совокупного предложения является вертикальной, так как при корректировке в течение достаточного времени заработная плата и цены других ресурсов снижаются и повышаются так, чтобы в полной мере отразить изменения уровня цен; поскольку в этом случае изменения уровня цен не меняют реальных вознаграждений фирм, их владельцы не принимают производственных решений, связанных с изменением объема продукции.
- Кривая краткосрочного совокупного предложения (или просто кривая совокупного предложения) является восходящей, так как в ответ на изменение уровня цен заработная плата и цены других ресурсов меняются медленно. В основе восходящей природы кривой совокупного предложения лежат единичные производственные издержки, возрастающие по мере увеличения объема продукции.
- Изменение единичных издержек производства под воздействием определенных факторов (рис. 10.5), не связанное с изменением объема продукции, приводит к смещению кривой совокупного предложения.
- Увеличение краткосрочного совокупного предложения приводит к сдвигу кривой совокупного предложения вправо, сокращение — влево.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Реально запрашиваемый объем продукции, млрд долл.	Уровень цен (индексированная величина)	Реально предлагаемый объем продукции, млрд долл.
506	108	513
508	104	512
510	100	510
512	96	507
514	92	502

Рис. 10.6

Равновесный уровень цен и равновесный реальный ВВП. Равновесный уровень цен и равновесный реальный объем продукции определяются точкой пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения. При равновесной цене в 100 (в индексированных единицах) спрос на реальный объем продукции стоимостью 510 млрд долл. соответствует реально предлагаемому объему продукции стоимостью 510 млрд долл.

Быстрый тест 10.6

- Кривая AD является нисходящей, так как:
 - с ростом реального ВВП издержки на производство единицы продукции сокращаются;
 - действуют эффекты дохода и замещения;
 - изменение детерминант кривой AD влияет на объем востребованного реального ВВП при каждом уровне цен;
 - снижение уровня цен усиливает эффекты реальных остатков (богатства), процентной ставки и внешней торговли, что способствует росту запрашиваемого реального ВВП.
- Кривая AS повышается, так как:
 - с ростом объема реального ВВП в направлении полной занятости и за пределы этого уровня затраты на производство единицы продукта растут;
 - действуют эффекты замещения и дохода;
 - изменения детерминант кривой AS влияют на объем реального ВВП, поставляемый при каждом уровне цен;
 - рост уровня цен усиливает эффекты реальных остатков (богатства), процентной став-
- ки и внешней торговли, что способствует росту запрашиваемого объема реального ВВП.
- При уровне цен в 92 ед.:
 - возникает избыток ВВП в 12 млрд долл., толкающий цены вверх, к уровню 100 ед.;
 - возникает нехватка ВВП в 12 млрд долл., толкающая цены вверх, к уровню 100 ед.;
 - совокупный объем запрашиваемого реального ВВП меньше совокупного объема предлагаемого реального ВВП;
 - экономика действует за границей своих производственных возможностей.
- Предположим, реальный объем запрашиваемого ВВП повышается на 4 млрд долл. при каждом ценовом уровне. Новой равновесной ценой будет:
 - 108 ед.;
 - 104 ед.;
 - 96 ед.;
 - 92 ед.

Ответы: 1г; 2а; 3б; 4б

Равновесие и его изменения

Из всех возможных комбинаций ценовых уровней и уровней реального ВВП, к какой именно комбинации тяготеет экономика, по крайней мере в краткосрочной перспективе? Вы можете получить ответ на этот вопрос, если изучите **рис. 10.6 (Ключевой график)** и сопровождающую его таблицу. Равновесие имеет место при ценовом уровне, при котором объемы запрашиваемой и реально поставляемой продукции становятся равными друг другу. Равновесный уровень цен и равновесный реальный объем продукции в экономике определяют пересечение кривой совокупного спроса AD и кривой совокупного предложения AS . Другими словами, ценовой уровень и уровень реального ВВП совместно определяются совокупным спросом и совокупным предложением.

На рис. 10.6 равновесный уровень цен и уровень реального объема продукции соответственно равны 100 и 510 млрд долл. Чтобы показать, почему это так, предположим, уровнем цен стали 92 ед., а не 100. Из приведенной на рисунке таблицы мы видим, что более низкий уровень цен заставляет фирмы выпускать реальный объем продукции на 502 млрд долл. Это показано точкой a на кривой AS , приведенной на графике. Но, как видно из таблицы и из графика (точка b) на кривой совокупного спроса, при уровне цен в 92 ед. покупатели хотят приобрести реальный объем продукции, стоящий 514 млрд долл. Конкуренция среди покупателей, которые в этих условиях получают меньший реальный объем продукции стоимостью 502 млрд долл., устраняет дефицит в 12 млрд долл. (514 млрд долл. – 502 млрд долл.) и повышает уровень цен до 100 ед.

Как показано в таблице и на графике, повышение уровня цен с 92 до 100 ед. заставляет производителей повышать реальный объем продукции с 502 млрд до 510 млрд долл. и побуждает покупателей снизить объем их закупок с 514 млрд до 510 млрд долл. Когда наступает равновесие между объемами реально произведенного и закупленного объема продукции, как это имеет место при уровне цен 100, экономика достигает равновесия (в данном случае при 510 млрд долл. реального ВВП). **11.1 Aggregate demand-aggregate supply**

Теперь применим модель $AD-AS$ к различным ситуациям, с которыми может столкнуться экономика. Для упрощения мы будем пользоваться не числовыми примерами, а символами P и Q , соответственно обозначающими уровень цен и объем продукции реального ВВП.

Повышение совокупного спроса: инфляция спроса

Предположим, экономика выпускает объем продукции, соответствующий полной занятости, и в этих

условиях бизнес и органы власти решают повысить свои расходы, т.е. предпринимая действия, смещающие кривую совокупного спроса вправо. В списке детерминант совокупного спроса (рис. 10.2) приводится несколько причин, объясняющих, почему такое смещение возможно. Скажем, фирмы резко повышают свои инвестиционные расходы, так как прогнозируют повышение в будущем прибыли от инвестиций в новый капитал. Эти прибыли, ожидаемые в связи с покупкой нового оборудования и наращиванием производственных мощностей, могут прогнозироваться и в результате появления новых технологий. Может быть, повышение государственных расходов объясняется стремлением органов власти упрочить обороноспособность страны.

Повышение совокупного спроса за пределы объема продукции при полной занятости вызывает инфляцию, на рис. 10.7 показанную ростом уровня цен с P_1 до P_2 . Эта инфляция является *инфляцией спроса*, так как уровень цен тянется вверх за увеличением совокупного спроса. Также обратите внимание, что повышение спроса увеличивает реальный объем продукции с Q_f до Q_1 . Отрезок между Q_f и Q_1 является положительным *разрывом* ВВП. В данном случае фактический ВВП превышает потенциальный.

Классическим американским примером инфляции спроса можно назвать события, происшедшие в США в конце 1960-х гг. Эскалация войны во Вьетнаме за период с 1965 по 1967 г. привела к увеличению расходов на оборону на 40%, а дополнительное выделение средств на эту статью в бюджете в 1968 г. повысило эти расходы еще на 15%. Увеличение государственных расходов в условиях растущей экономики сместило кривую совокупного спроса страны вправо, результатом чего стала самая сильная инфляция за два десятилетия. Фактический ВВП превысил потенциальный, а инфляция возросла с 1,6% в 1965 г. до 5,7% к 1970 г. (**Ключевой вопрос 4**.)

Внимательное изучение рис. 10.7 показывает интересную особенность, связанную с эффектом мультипликатора. Повышение совокупного спроса от AD_1 до AD_2 приводит к росту реального объема продукции только до Q_1 , а не Q_2 , так как часть растущего совокупного спроса поглощается инфляцией (уровень цен повысился с P_1 до P_2). Если бы цены сохранились на уровне P_1 , смещение совокупного спроса от AD_1 до AD_2 повысило бы реальный объем продукции до Q_2 . В этих условиях эффект мультипликатора, описанный в гл. 8 и 9, проявился бы в полной мере. Но инфляция, показанная на рис. 10.7, снижает приращение реального объема продукции и тем самым ослабляет эффект мультипликатора приблизительно наполовину. При любом первоначальном повышении совокупного спроса итоговый рост реального объема продукции будет тем ниже, чем выше рост уровня цен. Таким образом, повышение уровня цен ослабляет действие эффекта мультипликатора.

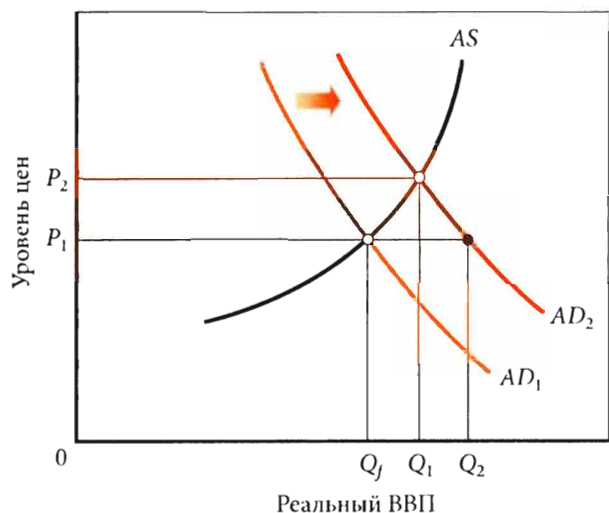


Рис. 10.7

Повышение совокупного спроса, вызывающее инфляцию спроса. Повышение совокупного спроса с AD_1 до AD_2 вызывает инфляцию спроса, что показано повышением уровня цен с P_1 до P_2 . Это также порождает положительный разрыв ВВП, численно равный расстоянию между Q_f и Q_1 . Увеличение уровня цен снижает силу эффекта мультипликатора. Если бы уровень цен оставался постоянным, повышение совокупного спроса с AD_1 до AD_2 привело бы к увеличению объема продукции с Q_f до Q_1 , т.е. мультипликатор работал бы на полную силу. Но из-за роста уровня цен реальный объем продукции возрастает только с Q_f до Q_1 , и эффект мультипликатора ослабевает.

Снижение совокупного спроса: рецессия и циклическая безработица

Снижение совокупного спроса соответствует противоположенной фазе цикла деловой активности — рецессии и сопровождающей ее циклической безработице (а не занятости, превышающей естественный уровень, и инфляции спроса, как в предыдущем случае). Например, в 2000 г. инвестиционные расходы в США в значительной степени сократились, что объясняется избыточным приращением капитала во второй половине 1990-х гг. На рис. 10.8 показано итоговое снижение совокупного спроса в виде смещения кривой совокупного спроса влево, от AD_1 до AD_2 .

Теперь к нашему анализу мы добавим важную головоломку. То (в данном случае это уровень цен), что всегда охотно идет вверх, далеко не с такой же готовностью снижается. *Дефляция* — снижения общего уровня цен — в американской экономике большая редкость. Предположим, например, что экономика, представленная на рис. 10.8, переходит из точки a

в точку b , а не из точки a в точку c . Результатом этого является снижение реального объема продукции, от Q_f до Q_1 без изменения уровня цен. В этом случае ситуация похожа на ту, когда кривая совокупного предложения на рис. 10.8 является горизонтальной при уровне цен P_1 , что показано пунктирной линией, расположенной слева от уровня Q_f . Это снижение реального объема продукции от Q_f до Q_1 приводит к *рецессии*, а поскольку для производства меньшего объема продукции требуется меньше рабочих рук, возникает *циклическая безработица*. Отрезок между Q_f и Q_1 является отрицательным разрывом ВВП: величиной, на которую фактический объем продукции отстает от потенциального.

Внимательное изучение рис. 10.8 показывает, что без падения ценового уровня мультипликатор проявляет свою силу в полной мере. Если уровень цен «замораживается» на величине P_1 , реальный ВВП снижается на величину $Q_f - Q_1$, что отражает полное смещение кривой AD влево. Когда изменение совокупного спроса фактически соответствует горизонтальному участку кривой AS , мультипликатор, дей-

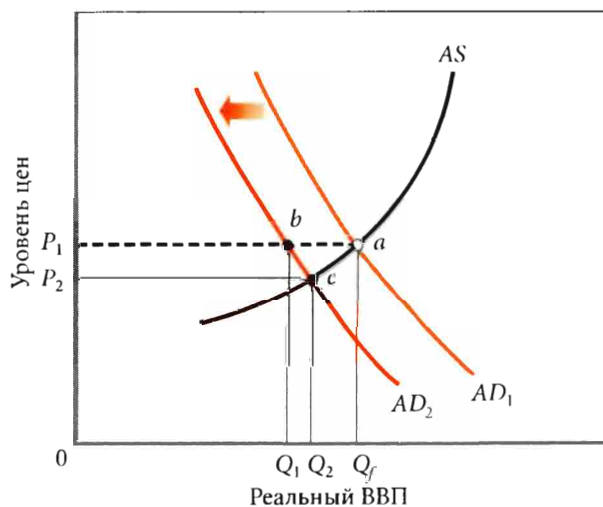


Рис. 10.8

Снижение совокупного спроса, приводящее к экономическому спаду. Если уровень цен является негибким в сторону снижения и зафиксирован на уровне P_1 , снижение совокупного спроса от AD_1 до AD_2 приводит к тому, что экономика смещается влево на величину, показанную горизонтальным пунктирным отрезком, из-за чего реальный ВВП падает от Q_f до Q_1 . Результатом становятся простаивающие производственные мощности, циклическая безработица и отрицательный разрыв ВВП ($Q_1 - Q_f$). Если ценовой уровень является нефиксированным и может опуститься, снижение совокупного спроса перенесет экономику из точки a в точку c .

ствии которого было описано в гл. 9 и 10, работает в полную силу. Мультипликатор также будет действовать в полную силу и при повышении совокупного спроса от AD_1 до AD_2 , идущего вдоль пунктирной линии, так как никакая часть приращения объема продукции не будет потеряна из-за инфляции. Более подробно мы разберем этот процесс в гл. 11.

Все последние экономические спады в США шли по сценарию «разрыв ВВП, но без дефляции», показанному на рис. 10.8. Посмотрите на экономический спад 2001 г., который произошел из-за существенного снижения расходов на инвестиции. Из-за того что это привело к снижению совокупного спроса, в каждый из последних кварталов года ВВП в среднем не достигал до потенциального ВВП на 67 млрд долл. С февраля по декабрь 2001 г. число безработных возросло на 1,8 млн человек, а уровень безработицы в стране за тот же срок вырос с 4,2 до 5,8%. Хотя коэффициент инфляции упал – этот вариант называется *дефляция*, – уровень цен не снизился, другими словами, на самом деле дефляция не наступила.

Реальный объем продукции в экономике США в первую очередь определяется совокупным спросом, так как цены на продукты обычно являются «жесткими», или негибкими, в сторону снижения. Это объясняется рядом причин:

- **Опасение развязывания «ценовых войн»** Некоторые фирмы опасаются, что снижение ими цен может привести к еще большему снижению цен конкурентами. В результате таких действий первоначальное снижение цен может вызвать возникновение нежелательной «ценовой войны»: последовательных и многократных раундов снижения цен участниками. В такой крайне неприятной ситуации все компании в конечном счете станут получать гораздо меньшую прибыль или нести гораздо более высокие убытки, чем при сохранении цен на прежнем уровне. Поэтому каждая компания может отказаться начинать снижение цен, предпочитая вместо этого сократить производство и уволить часть работников.
- **Затраты на переоценку** Многие фирмы могут посчитать, что спад в экономике – дело непродолжительное, и поэтому будут стараться в течение этого времени не снижать свои цены. Одна из причин этого – так называемые «затраты на меню», или **переоценку**. Происхождение этого названия лежит на поверхности: если ресторан решает изменить свои цены на предлагаемые посетителям блюда, ему приходится заново печатать меню, а это требует дополнительных расходов – на новое меню. Под этим термином в общем виде понимается несколько видов издержек, связанных с изменениями, так как фирме потребуется тратить деньги на: 1) оценку масштабов и продолжительности изменения спроса для определения,

**Рассмотрим
следующую ситуацию...**

Эффект храповика

Чтобы лучше понять влияние изменений совокупного спроса на уровень цен, можно воспользоваться аналогией с храповиком. Храповик – это устройство, применяемое в инструменте или механизме, например в лебедке, автомобильном домкрате, торцевом ключе, позволяющее колесу вращаться вперед, но препятствующее его вращению назад. Другими словами, каждое из этих устройств позволяет оператору перемещать объект (лодку, автомобиль или гайку) в одном направлении, но препятствует перемещению объекта воздействия в противоположном.

Цены продуктов, ставки заработной платы и единичные производственные издержки являются очень гибкими при изменении вверх, когда совокупный спрос повышается вдоль кривой совокупного предложения. В США уровень цен рос начиная с 1950-х гг.

Но когда совокупный спрос снижается, цены продуктов, ставки заработной платы и единичные производственные издержки проявляют негибкость, т.е. обычно не снижаются. Уровень цен в США за указанный период с 1950 г. снижался только в одном году – в 1955 г., в то время как совокупный спрос и реальный объем продукции снижались несколько раз.

В параметрах нашей аналогии с храповиком рост совокупного спроса позволяет уровню цен США повышаться. Но когда это происходит, более высокий уровень цен фиксируется и остается в этом положении до тех пор, пока действие храповика не позволит в следующий раз увеличить его снова. Более высокий уровень цен, как правило, сохраняется даже при снижении совокупного спроса.

следует ли снижать цены; 2) переоценку товарно-материальных запасов; 3) печать и рассылку новых каталогов; 4) информирование покупателей о новых ценах, иногда через рекламу. Если «затраты на меню» оказываются слишком высокими, фирмы предпочитают их избегать и сохранять текущие цены. В этом случае они будут ждать, стараясь определить, не станет ли снижение совокупного спроса постоянным.

- **Договоры о заработной плате** Фирмы редко получают прибыль от снижения цен на свои продукты, если при этом они не могут одновременно снизить ставки заработной платы. Зарплата часто проявляет неэластичность к снижению, по крайней мере в рамках некоторого временного периода. (Соглашения о коллективных договорах в основных отраслях обычно заключаются на три года.) Да и зарплата рабочих и служащих, не входящих в профсоюзы, обычно изменяется раз в год, а не поквартально или ежемесячно.

- **Моральный дух, усердие в работе и производительность труда** Неэластичность заработной платы в сторону снижения усиливается и из-за нежелания предпринимателей снижать ставки оплаты. Текущая ставка заработной платы может равняться так называемой **эффективной ставке заработной платы**, т.е. *ставке, при которой можно получить максимальный эффект от труда и таким образом максимально сократить затраты труда на единицу продукции*. Если производительность работника (выход продукции на час работы) остается постоянной, снижение ставки оплаты труда *действительно* приведет к снижению издержек на труд в расчете на единицу продукции. Однако сокращение заработной платы может – вероятность этого очень высока – оказать отрицательное влияние на моральное состояние рабочего, его усердие в работе, а следовательно, и на производительность труда. А более низкая производительность приводит к повышению издержек на труд в расчете на единицу продукции, так как за одно и то же время производится меньший объем продукции. Если более высокие издержки на труд из-за снижения производительности превышают экономию, полученную за счет более низкой оплаты труда, у нанимателя вполне резонно может возникнуть опасение, что вторая тенденция окажется сильнее первой и что низкие ставки заработной платы повысят, а не снизят затраты труда на единицу продукции. В такой ситуации фирмы будут сопротивляться понижению ставок заработной платы, даже при снижении совокупного спроса на их продукцию.
- **Минимальная заработная плата** Установление минимальной заработной платы законодательно вводит в стране предел, ниже которого наименее квалифицированные работники получать зарплату не должны. И даже если совокупный спрос сокращается, фирмы не могут понижать ставки оплаты труда. ■ **11.2 Efficiency wage**

Однако здесь необходимо высказать «серьезное предупреждение». Хотя большинство экономистов согласны, что ставки заработной платы и цены обычно негибки в сторону снижения, в настоящее время эти ставки и цены все-таки не такие жесткие, как в прошлом. Снижающаяся мощь профсоюзов Соединенных Штатов и интенсивная конкуренция с другими странами ослабили возможности работников и фирм сопротивляться снижению цен и ставок заработной платы в ситуациях падения совокупного спроса. Возможно, именно эта повышенная гибкость и стала одной из основных причин того, что экономический спад 2001 г. был относительно мягким. Производители автомобилей в США, например, поддерживали объем продукции, несмотря на снижающийся спрос, для чего предложили при покупке

автомобилей кредиты с нулевой ставкой процента. Это фактически было скрытым снижением цен. Однако наше описание содержательной стороны рис. 10.8 остается справедливым. В рецессии 2001 г. общий уровень цен не снизился, хотя объем продукции упал на 0,5%, а безработица выросла на 1,8 млн человек.

Снижение совокупного предложения: инфляция издержек

Предположим, крупная террористическая атака на нефтяные сооружения серьезно подорвала возможности поставок нефти на общемировой рынок, из-за чего цена на нефть резко подскочила, скажем, на 300%. В конце концов более высокие цены на энергоресурсы распространятся по всей экономике, увеличив производственные и распределительные издержки на самые разные товары. Кривая совокупного предложения США намного смещается влево, например, из AS_1 в AS_2 , как это показано на рис. 10.9. Конечным результатом увеличения уровня цен становится *инфляция издержек*.

Влияние смещения совокупного предложения влево дважды негативно. Когда кривая совокупного предложения смещается из положения AS_1 в AS_2 , экономика переходит из состояния, описываемого точкой *a*, в точку *b*. Уровень цен повышается с P_1 до P_2 , а реальный объем продукции падает, с Q_1 до Q_2 . Но наряду с инфляцией издержек возникает и экономический спад (т.е. появляется отрицательный разрыв ВВП). Именно это произошло в США в середине 1970-х гг., когда цены на нефть взрывообразно повысились. Тогда расходы на нефтепродукты составляли около 10% ВВП США по сравнению только с 3% сегодня. Поэтому экономика США в настоящее время менее уязвима к инфляции издержек, возникающей из-за подобных «шоков совокупного предложения».

Повышение совокупного предложения: полная занятость при стабильности уровня цен

В период с 1996 по 2000 г. США имели комбинацию полной занятости, динамичного экономического роста и очень низкой инфляции. Если выразить это состояние в цифрах, в эти годы уровень безработицы снизился до 4%, а реальный ВВП ежегодно рос почти на 4% *без повышения инфляции*. На первый взгляд это «макроэкономическое блаженство» кажется несовместимым с моделью $AD-AS$. Кривая совокупного предложения свидетельствует, что рост совокупного спроса достаточен для того, чтобы уровень полной занятости привел к повышению цен (см. рис. 10.7). Более высокая инфляция, как может

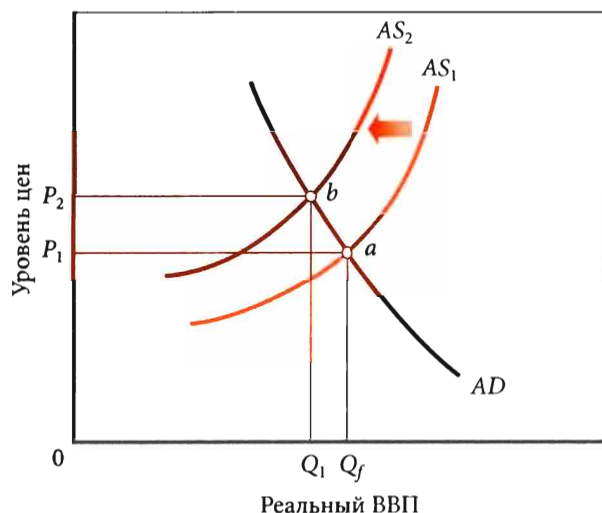


Рис. 10.9

Снижение совокупного предложения, вызывающее инфляцию издержек. Смещение кривой совокупного предложения влево, из AS_1 в AS_2 , повышает уровень цен с P_1 до P_2 и порождает инфляцию издержек. Реальный объем продукции снижается и возникает отрицательный разрыв ВВП ($Q_1 - Q_f$).

показаться, является неизбежной ценой, которую надо заплатить за то, чтобы объем продукции превысил уровень полной занятости.

Однако в конце 1990-х гг. инфляция оставалась очень умеренной. Объяснить такое положение дел помогает рис. 10.10. Давайте сначала предположим, что при кривой совокупного предложения AS_1 совокупный спрос вырос от AD_1 до AD_2 . Если рассматривать ситуацию только в таком виде, повышение совокупного спроса приводит к тому, что экономика переходит из точки a в точку b . Реальный объем продукции повышается с величины Q_1 , соответствующей полной занятости, до величины Q_2 , превышающей уровень полной занятости. В этом случае экономика испытывает инфляцию, что показано повышением уровня цен с P_1 до P_3 . Такая инфляция действительно наблюдалась в конце предыдущих масштабных увеличений совокупного спроса, в том числе происшедшего в конце 1980-х гг.

В период с 1990 по 2000 г. благодаря очень динамичному развитию новых технологий, прежде всего связанных с компьютерами, Интернетом, системами управления запасами, электронной коммерцией, произошел бóльший, чем обычно, прирост производительности. На рис. 10.10 этот более высокий рост производительности показан смещением кривой совокупного предложения вправо, от AS_1 до AS_2 . Соот-

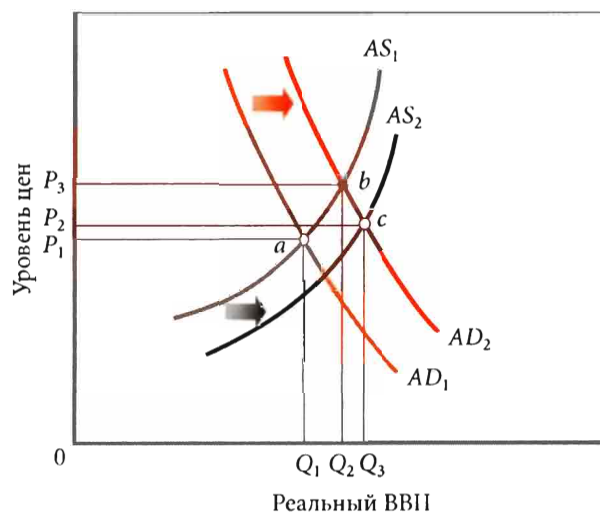


Рис. 10.10

Рост, полная занятость и относительная ценовая стабильность. В нормальных условиях повышение совокупного спроса от AD_1 до AD_2 привело бы к смещению экономики из точки a в точку b на кривой AS_1 . Реальный объем продукции вышел бы за пределы уровня полной занятости (Q_2), результатом чего стал бы рост инфляции (с P_1 до P_3). Однако в конце 1990-х гг. масштабное повышение производительности привело к смещению кривой совокупного предложения, что графически представлено ее смещением вправо, от AS_1 до AS_2 . Экономика перешла из точки a в точку c , а не в b . В стране в этот период были сильный экономический рост (переход от Q_1 до Q_3), полная занятость и очень умеренная инфляция (рост с P_1 до P_2). Так продолжалось до марта 2001 г.

ответствующими новой ситуации кривыми совокупного спроса и совокупного предложения стали AD_2 и AS_2 , а не AD_2 и AS_1 . Вместо перехода из точки a в точку b экономика перешла из точки a в точку c . Реальный объем продукции вырос от Q_1 до Q_3 , а ценовой уровень повысился очень незначительно (с P_1 до P_2). Смещение кривой совокупного предложения от AS_1 до AS_2 приняло на себя динамичное изменение совокупного спроса, благодаря чему инфляция оставалась незначительной. Эта удивительная комбинация быстрого роста производительности, динамичного роста реального ВВП, полной занятости и относительной ценовой стабильности заставила некоторых аналитиков провозгласить, что США вошли в «новую эру» или, как ее еще называют, в «новую экономику».

Но в 2001 г. «новая экономика» столкнулась с прежними экономическими принципами. Из-за существенного снижения инвестиционных расходов

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Уменьшилось ли влияние цен на нефть?

Существенные изменения цен на нефть, происходившие в прошлом, оказали значительное влияние на экономику США. Ослабло ли влияние этих изменений в настоящее время?

США испытали несколько серьезных шоков совокупного предложения, вызванных значительными изменениями цен на нефть. В середине 1970-х гг. цены на нефть выросли с 4 до 12 долл. за баррель, а затем снова, в конце 1970-х гг., они повысились сначала до 24 долл. за баррель, а затем до 35 долл. Такой рост цен на нефть вызвал масштабный шок совокупного предложения, привел к росту безработицы и быстрой инфляции.

В конце 1980-х гг. и в течение большей части последующего десятилетия прошлого века цены на нефть снижались, достигнув нижнего уровня в 11 долл. в конце 1998 г. Это падение вызвало «обратный» шок совокупного предложения, оказавшийся благоприятным для экономики США. Однако в ответ на низкие цены на нефть в конце 1999 г. члены ОПЕК, объединившись с Мексикой, Норвегией и Россией, ограничили объем добычи нефти и тем самым снова повысили цены на нее. Эти действия, наряду с быстрым ростом международного спроса на нефть, снова привели к росту цен на этот продукт. К марту 2000 г. цена барреля нефти достигла 34 долл., хотя затем снова опустилась и в 2001 и 2002 гг. составляла в среднем около 25 и 28 долл.

Некоторые экономисты опасаются, что повышение цен на нефть увеличит цены на энергию настолько, что кривая совокупного предложения в США сместится влево и породит инфляцию издержек. Однако инфляция в США в последние годы оставалась умеренной.

Затем наступило время более серьезного испытания. «Настоящий шторм» – продолжающийся конфликт в Ираке, возрастающий спрос на нефть в Индии и Китае, усиление экономического роста в ряде промышленно развитых стран, снижение объема добычи нефти из-за ураганов и озабоченность развитием политических событий в Венесуэле – подтолкнул цены на нефть, и в 2005 г. они превысили 60 долл. за баррель. Вы можете найти текущие цены на различные сорта нефти на веб-сайте ОПЕК (www.opec.org). В 2005 г. инфляция в США выросла, но в пересчете на «базовую инфляцию», т.е. инфляцию за вычетом изменения цен на продукты питания и энергию, она осталась прежней. Почему изменение цен на нефть, как создается впечатление, не привело к существенным инфляционным процессам?

В начале 2000 г. действия других детерминант агрегатного предложения компенсировали потенциальное инфляционное давление возрастающих цен на нефть. Более низкие производственные издержки, достигнутые благодаря быстрому наращиванию производительности,

и снижение цен на другие ресурсы из-за глобальной конкуренции более чем компенсировали повышение цен на нефть. Если рассмотреть эту ситуацию предельно просто, совокупное предложение в этих условиях не снизилось, как это происходило в прошлом.

Возможно, самое главное, что цены на нефть теперь менее важный фактор в экономике США, чем в 1970-х гг. До 1980 г. изменение цен на нефть ощутимо влияло на основную составляющую инфляции (темпы роста инфляции после учета цен на продукты питания и энергию). После 1980 г. изменения цен на нефть стали оказывать меньшее воздействие на основную составляющую инфляции в США¹. Количество нефти и газа, потребляемое при производстве в США ВВП стоимостью 1 долл., существенно снизилось. В 2000 г. для производства реального ВВП стоимостью в 1 долл. требовалось 7000 BTU (британских тепловых единиц). Для сравнения: в 1970 г. эта величина составляла 14 000 BTU. Частично это снижение – результат применения новых производственных технологий, развитие которых ускорило из-за роста цен на нефть и энергию. Однако важным фактором стало и изменение относительного состава ВВП: вместо более крупных и тяжелых составляющих (например, оборудования для земляных работ), для производства и транспортировки которых требуются большие затраты энергии, теперь в составе ВВП больше легких составляющих (таких, как микрочипы и программное обеспечение). Эксперты по экономике энергии оценивают, что экономика США теперь на 33% менее чувствительна к колебаниям цен на нефть, чем в начале 1980-х гг., и на 50% менее чувствительна, чем в середине 1970-х гг.²

И наконец, последняя причина, объясняющая, почему изменение цен на нефть, кажется, ослабило свое инфляционное воздействие, – действия Федеральной резервной системы, которая стала более бдительной и в большей степени стремящейся поддерживать ценовую стабильность, пользуясь для этого приемами кредитно-денежной политики. Именно действия ФРС не позволили росту цен на нефть в 1999–2000 гг. существенно повлиять на основную составляющую инфляции. Нам еще предстоит увидеть, произойдет ли то же самое с резким повышением цен на нефть после шторма в 2005 г. (более подробно вопросы денежной политики разбираются в гл. 14).

¹ Mark A. Hooker, «Are Oil Shocks Inflationary? Asymmetric and Nonlinear Specifications versus Changes in Regimes», *Journal of Money, Credit and Banking*, May 2002, pp. 540–561.

² Stephen P. A. Brown and Mine K. Yucei, «Oil Prices and the Economy», Federal Reserve Bank of Dallas, *Southwest Economy*, July-August 2000, pp. 1–6.

совокупный спрос также заметно упал, и в марте 2001 г. страна вступила в экономический спад. Атаки террористов 11 сентября 2001 г. еще более снизили расходы, на этот раз частные, из-за чего рецессия продолжилась до конца 2001 г. Уровень безработицы вырос, с 4,2% в январе 2001 г. до 6% в декабре 2002 г.

На протяжении всего 2001 г. Федеральная резервная система несколько раз понижала процентные ставки, пытаясь остановить рецессию и ускорить восстановление экономики. Эти действия, наряду с сокращением федеральных налогов, увеличением расходов на оборону и сильным спросом на новые жилые дома, помогли ускорить восстановление экономики в стране. В 2002 и 2003 гг. экономика начала — хотя и прихрамывая — расти, но затем, в 2003 и 2004 гг., этот рост резко ускорился.

В следующих главах мы изучим основные стабилизационные приемы, к которым прибегают федеральное правительство и Федеральная резервная система. Кроме того, мы обсудим сущность «новой экономики» более подробно. (**Ключевые вопросы 5, 6 и 7.**)

Краткое повторение 10.3

- Равновесный уровень цен и равновесный реальный объем продукции определяются точкой пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения.
- Выход совокупного спроса за пределы реального ВВП при полной занятости вызывает инфляцию спроса.
- Сокращение совокупного спроса приводит к экономическому спаду и циклической безработице частично платы обычно являются «жесткими» или негибкими в сторону снижения.
- Сокращение совокупного предложения приводит к инфляции издержек.
- Полная занятость, высокие темпы экономического роста и ценовая стабильность оказываются совместимы друг с другом, если повышение совокупного предложения, вызванное ростом производительности, достаточно для балансирования роста совокупного спроса.

РЕЗЮМЕ

1. Модель совокупного спроса и совокупного предложения (модель $AD-AS$) — это модель с переменными ценами, позволяющая анализировать одновременно изменения реального ВВП и уровня цен.
2. Кривая совокупного спроса показывает реальные объемы производства, которые экономика готова приобрести при каждом возможном уровне цен.
3. Нисходящий характер кривой совокупного спроса обусловлен эффектами реальных остатков (богатства), процентной ставки и внешней торговли. Эффект реальных остатков (богатства) или эффект реальных кассовых остатков, показывает, что инфляция сокращает реальную стоимость, или покупательную способность финансовых активов с фиксированной стоимостью, которыми владеют домохозяйства, и тем самым заставляет их снижать свои потребительские расходы. Эффект процентной ставки показывает, что при заданном объеме денежной массы более высокий уровень цен увеличивает спрос на деньги, тем самым повышая процентную ставку и сокращая потребительские и инвестиционные расходы. Эффект внешней торговли предполагает, что повышение уровня цен в одной стране по сравнению с другими странами сокращает долю ее чистого экспорта во внутреннем совокупном спросе.
4. Детерминантами совокупного спроса служат расходы потребителей, фирм, органов власти страны и покупателей из других стран. Изменения факторов, перечисленных на рис. 10.2, вызывают изменения расходов этих групп и смешивают кривую совокупного спроса. Масштаб этого смещения определяется размером первоначального изменения расходов и величиной мультипликатора.
5. Кривая совокупного предложения показывает реальные объемы производства, которые предпринимательский сектор готов произвести при различных уровнях цен. Кривая долгосрочного совокупного предложения строится из допущения, что номинальные ставки заработной платы и цены других ресурсов в полной мере учитывают любые изменения уровня цен. При объеме продукции при полной занятости эта кривая является вертикальной.
6. Кривая краткосрочного совокупного предложения (или просто кривая совокупного предложения) предполагает, что номинальные ставки заработной платы и цены других ресурсов на изменения уровня цен не реагируют. Из-за увеличения единичных производственных издержек кривая совокупного спроса обычно является восходящей, и поэтому при увеличении реального объема продукции цены, по которым фирмы должны продавать свою продукцию, растут. Справа от объема продукции при полной занятости кривая совокупного предложения повышается отно-

- сительно круто, слева от этого объема она является относительно плоской.
7. Как показано на рис. 10.5, детерминантами совокупного предложения служат цены ресурсов, производительность и установленные в стране правовые и институциональные нормы. Изменения одного из этих факторов приводят к изменениям издержек производства на единицу продукции при любом объеме продукции и тем самым к изменению положения кривой совокупного предложения.
 8. Равновесный уровень цен в экономике и равновесный реальный ВВП определяются точкой пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения. В этой точке количеству запрашиваемого реального ВВП равно количеству предлагаемого на рынке реального ВВП.
 9. Увеличение совокупного спроса, приводящее к тому, что объем продукции превышает уровень при полной занятости, порождает инфляцию и позитивный разрыв ВВП (в этом случае фактический ВВП превышает потенциальный). Восходящая кривая совокупного предложения ослабляет эффект мультипликатора в отношении совокупного спроса, так как часть роста совокупного спроса поглощается инфляцией.
 10. Смещение кривой совокупного спроса влево от объема продукции при полной занятости приводит к экономическому спаду, появлению отрицательных разрывов ВВП и циклической безработице. Уровень цен во время рецессии может и не снижаться, так как цены на ресурсы и ставки заработной платы являются негибкими в сторону снижения. Эта негибкость объясняется контрактами с работниками, наличием эффективной ставки заработной платы, затратами на переоценку, минимально установленными размерами заработной платы и боязнью фирм оказаться втянутыми в ценовые войны. Когда уровень цен является фиксированным, на горизонтальном участке кривой совокупного предложения эффект мультипликатора проявляется в полной мере.
 11. Смещение кривой совокупного предложения влево отражает увеличение единичных производственных издержек и порождает инфляцию издержек, сопровождающуюся возникновением отрицательных разрывов ВВП.
 12. Объяснить одновременное достижение полной занятости, экономического роста и ценовой стабильности, т.е. ситуации, которая сложилась в Соединенных Штатах в период с 1996 по 2000 г., помогает смещение кривой совокупного предложения вправо, вызванное значительным ростом производительности. Однако экономический спад 2001 г. стал вехой, отметившей завершение экспансионистской фазы цикла деловой активности.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Модель совокупного спроса – совокупного предложения (*aggregate demand-aggregate supply model, AD-AS model*)

Совокупный спрос (*aggregate demand*)

Эффект реальных остатков (богатства) (*real-balances effect*)

Эффект процентной ставки (*interest-rate effect*)

Эффект внешней торговли (*foreign purchases effect*)

Детерминанты совокупного спроса (*determinants of aggregate demand*)

Совокупное предложение (*aggregate supply*)

Кривая долгосрочного совокупного предложения (*long-run aggregate supply curve*)

Кривая краткосрочного совокупного предложения (*short-run aggregate supply curve*)

Детерминанты совокупного предложения (*determinants of aggregate supply*)

Производительность (*productivity*)

Равновесный уровень цен (*equilibrium price level*)

Равновесный реальный объем продукта (*equilibrium real output*)

Эффективная ставка заработной платы (*efficiency wages*)

«Затраты на меню», или на переоценку (*menu costs*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Почему кривая совокупного спроса имеет нисходящий характер? Покажите, чем ваши аргументы в данном случае отличаются от тех, которые вы приводили, объясняя направленность кривой спроса для одного товара. Какую роль в смещении кривой совокупного спроса играет мультипликатор?
2. Покажите разницу между эффектом реальных остатков (богатства) и эффектом богатства в параметрах, использованных в данной главе. Как каждый из этих эффектов связан с кривой совокупного спроса?
3. Почему кривая долгосрочного совокупного предложения является вертикальной? Объясните фор-

му кривой краткосрочного совокупного предложения. Почему кривая краткосрочного совокупного предложения относительно плоская слева от объема продукции при полной занятости и относительно крутая справа от него?

4. **Ключевой вопрос** Предположим, параметры совокупного спроса и совокупного предложения в гипотетической экономике имеют значения, представленные в следующей таблице.

Величина запрашиваемого реального ВВП, млрд долл.	Ценовой уровень (индексированная величина)	Величина предлагаемого реального ВВП, млрд долл.
100	300	450
200	250	400
300	200	300
400	150	200
500	100	100

- а. Используйте эти данные и постройте кривые совокупного спроса и совокупного предложения. Каковы равновесный уровень цен и равновесный реальный объем продукции в такой гипотетической экономике? Обязательно ли равновесный реальный объем продукции будет равен реальному объему продукции при полной занятости? Поясните свой ответ.
- б. Почему уровень цен, равный 150, не является равновесным для этой экономики? А 250?
- в. Предположим, покупатели готовы приобрести дополнительный объем реального продукта на 200 млрд долл. при любом уровне цен. Нарисуйте новый график совокупного спроса – AD_1 . Какие факторы способны привести к такому изменению совокупного спроса? Какими будут новые равновесный уровень цен и равновесный реальный объем продукции?
5. **Ключевой вопрос** Предположим, в гипотетической экономике существует зависимость между реальным объемом продукции и объемом ресурсов, необходимых для этого производства, показанная в приведенной ниже таблице.

Объем ресурсов	Реальный ВВП, долл.
150,0	400
112,5	300
75,0	200

- а. Какова производительность в этой экономике?
- б. Каковы издержки производства на единицу продукции, если цена единицы ресурса равна 2 долл.?

- в. Предположим, при неизменной производительности цена ресурса увеличивается с 2 до 3 долл. Какими будут новые издержки производства на единицу продукции? В каком направлении сместится кривая совокупного предложения из-за повышения цены ресурса на 1 долл.? Какое влияние смещение кривой совокупного предложения окажет на уровень цен и реальный объем продукции?
- г. Предположим, цена ресурса не повысилась, а производительность выросла на 100%. Чему теперь будут равны новые издержки производства на единицу продукции? Какое влияние это изменение величины единичных издержек окажет на кривую совокупного предложения? Какое влияние смещение кривой совокупного предложения окажет на уровень цен и реальный объем продукции?
6. **Ключевой вопрос** Какое влияние окажут перечисленные ниже факторы на совокупный спрос и совокупное предложение. В каждом случае пользуйтесь графиком, иллюстрирующим предполагаемое влияние одного из факторов на равновесный уровень цен и равновесный реальный объем продукции. Предполагается, что все прочие условия неизменны:
- широко распространившийся среди потребителей страх возможной депрессии;
 - повышение акцизного налога на сигареты на 2 долл.;
 - снижение процентной ставки при любом уровне цен;
 - значительное увеличение федеральных расходов на здравоохранение;
 - ожидание быстрого нарастания инфляции;
 - ожидание полного роспуска ОПЕК, в результате чего цена нефти снизится наполовину;
 - снижение ставок индивидуального подоходного налога на 10%;
 - заметное повышение производительности труда (без изменения номинальной оплаты);
 - повышение номинальной заработной платы на 12% (без изменения производительности);
 - снижение курса доллара относительно других основных мировых валют.
7. **Ключевой вопрос** Предположим, что: а) уровень цен может гибко идти вверх, но не вниз; б) экономика в настоящее время действует на уровне полной занятости. Какое влияние при прочих равных условиях окажут следующие процессы на равновесный уровень цен и равновесный реальный объем продукции:
- увеличение совокупного спроса;
 - снижение совокупного предложения без изменения совокупного спроса;
 - одинаковое увеличение совокупного спроса и совокупного предложения;

- г) сокращение совокупного спроса;
 д) увеличение совокупного спроса, превышающее по величине повышение совокупного предложения.
8. Объясните, каким образом нисходящая кривая совокупного предложения может ослабить эффект мультипликатора.
 9. Почему снижение совокупного спроса приводит к уменьшению реального объема продукции, а не к снижению уровня цен? Почему в случае снижения совокупного спроса эффект мультипликатора проявляется в полной мере?
 10. Поясните сущность выражения: «Безработица может быть вызвана снижением совокупного спроса или снижением совокупного предложения». В каждом случае покажите влияние этих процессов на итоговый уровень цен.
 11. Используйте смещение кривых AD и AS , чтобы объяснить: а) опыт США одновременного наличия динамичного экономического роста, полной занятости и ценовой стабильности в конце 1990-х и начале 2000-х гг.; б) как явно выраженный отрицательный эффект богатства из-за, скажем, очень резкого падения цен на фондовой бирже может вызвать рецессию даже в условиях динамичного повышения производительности.
 12. В начале 2001 г. в США инвестиционные расходы резко сократились. В течение двух месяцев, последовавших после террористических атак на США 11 сентября 2001 г., потребление также сократилось. Воспользуйтесь моделью $AD-AS$ и покажите два влияния этих событий на реальный ВВП.
 13. (*Последний штрих*) Посетите веб-сайт ОПЕК (www.opec.org) и найдите там нынешнюю корзину цен ОПЕК на нефть (*OPEC basket price*). Нажмите на эту цифру, и вы увидите ежегодные цены на нефть за последние пять лет. На какой процент нынешняя цена выше или ниже, чем пять лет назад. После этого посетите веб-сайт Бюро экономического анализа www.bea.gov и используйте его интерактивные возможности, чтобы определить реальный ВВП США за предыдущий год. На какой процент реальный ВВП выше или ниже его значения пять лет назад. Какие еще выводы можно сделать о зависимости между ценой нефти и уровнем реального ВВП в США.

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. *Если вы чувствуете себя более богатым, тратите ли вы больше?* Посетите веб-сайт Бюро экономического анализа www.bea.gov в интерактивном режиме и изучите *National Income and Product Tables* (Таблицы национального дохода и продукции). В табл. 1.2 отыщите данные о годовых уровнях реального ВВП и реального потребления за период с 1996 по 1999 г. Увеличивалось ли потребление быстрее или медленнее в процентном исчислении, чем реальный ВВП? На веб-сайте <http://dowjones.com> выберите текущие данные индекса Доу–Джонса для акций промышленных компаний и прошлые данные и определите уровень этого индекса по состоянию на 1 июня 1996 г. и 1 июня 1999 г. Насколько в процентном исчислении изменился этот индекс за этот период? Как это изменение могло бы помочь вам объяснить то, что вы узнали о росте потребления от-носительно роста реального ВВП за период с 1996 по 1999 г.?
2. *Рецессия 2001 г.: какие компоненты совокупного спроса снизились больше всего?* Выйдите в интерактивный режим взаимодействия с Бюро экономического анализа США (www.bea.gov) и выберите заголовок *National Income and Product Tables* (Таблицы национального дохода и продукции). В табл. 1.2 найдите уровень реального ВВП, личных расходов на потребление (C), валовых частных инвестиций (I_g), чистого экспорта (X_n) и государственных расходов на потребление и валовые инвестиции (G) за первый и третий кварталы 2001 г. На какой процент реальный ВВП снизился за этот период? Какая из основных четырех составляющих совокупного спроса снизилась на большую в процентном исчислении величину?

Приложение к главе 10

ЗАВИСИМОСТЬ МЕЖДУ КРИВОЙ СОВОКУПНОГО СПРОСА И МОДЕЛЮ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ*

Кривая совокупного спроса, рассмотренная в этой главе, и модель совокупных расходов, проанализированная в гл. 9, являются взаимосвязанными.

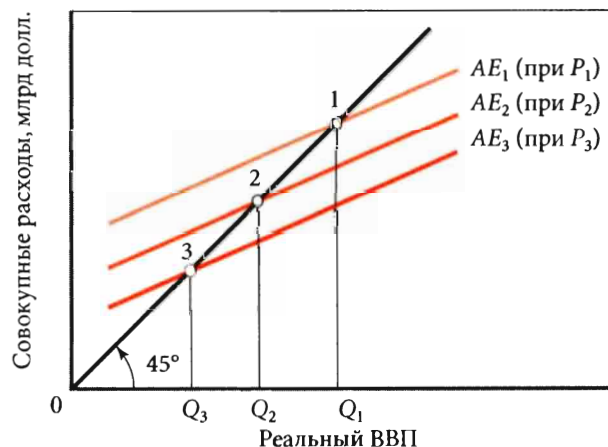
Построение кривой совокупного спроса на основе модели совокупных расходов

Теперь мы можем непосредственно связать нисходящую кривую совокупного спроса с моделью совокупных расходов, установив зависимость между различными возможными уровнями цен и соответствующими им равновесными ВВП. На рис. 1 мы объединили модель совокупных расходов (рис. 1а) и кривую совокупного спроса (рис. 1б), расположив их вертикально. Мы можем так поступить, поскольку в обеих моделях на горизонтальных осях отложены реальные ВВП. Теперь давайте построим кривую AD , выполнив для этого три отдельных шага. (Во время этого обсуждения не забывайте, что уровень цен P_1 ниже уровня цен P_2 , который, в свою очередь, ниже уровня цен P_3 .)

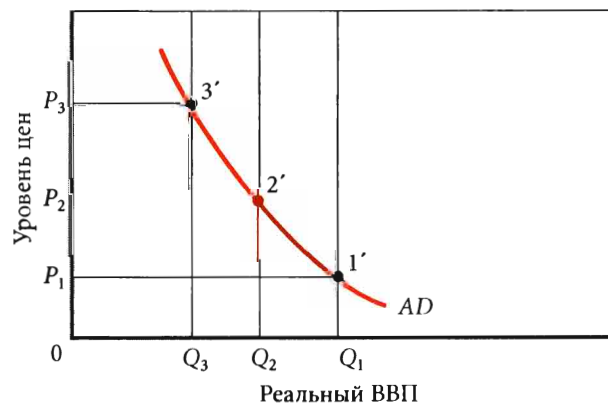
Сначала предположим, что уровень цен в экономике равен P_1 , а кривой совокупных расходов является линия AE_1 , верхняя на рис. 1а. В этом случае равновесный ВВП составляет Q_1 и показан точкой 1. Поэтому на рис. 1б мы можем отложить равновесный реальный объем продукции Q_1 и соответствующий ему уровень цен P_1 . На рис. 1б это дает точку 1'.

Теперь допустим, что уровень цен повышается с P_1 до P_2 . При прочих равных условиях этот более высокий уровень цен: 1) снижает стоимость реальных остатков (богатства), что приводит к снижению потребительских расходов; 2) повышает процентные ставки, следствием чего становится снижение инвестиций и потребительских расходов, чувствительных к процентным ставкам; 3) повышает импорт и снижает экспорт, следствием чего становится снижение расходов на чистый экспорт. Кривая совокупных расходов на рис. 1а снижается с AE_1 до AE_2 , из-за

* Этот раздел предполагает знание модели совокупных расходов, которая рассматривалась в гл. 9, поэтому читатели, не знакомые с материалом указанной главы, могут это приложение пропустить.



(а) Модель совокупных расходов



(б) Модель совокупного спроса – совокупного предложения

Рис. 1

Получение кривой совокупного спроса из модели совокупных расходов и объема продукции. (а) Повышающиеся уровни цен от P_1 к P_2 , а затем к P_3 смещают кривую совокупных расходов вниз, от AE_1 до AE_2 и до AE_3 , и снижают реальный ВВП от Q_1 до Q_2 , а затем до Q_3 . (б) Кривая совокупного спроса определяется нанесением последовательно все более низких значений реального ВВП из верхнего графика, соответствующих ценовым уровням P_1 , P_2 и P_3 .

чего равновесным ВВП становится объем Q_2 , обозначенный точкой 2. На рис. 1б мы наносим эту новую комбинацию уровня цен (P_2) и реального объема продукции (Q_2) в виде точки 2'.

И наконец, предположим, уровень цен повышается с P_2 до P_3 . Стоимость реальных остатков снижается, процентные ставки растут, экспорт сокращается, импорт возрастает. Соответственно графики потребления, инвестиций, чистого экспорта смещаются вниз, в результате чего смещается и кривая совокупных расходов с AE_2 до AE_3 , из-за чего равновесным ВВП становится объем Q_3 , обозначенный точкой 3. На рис. 1б этой комбинации уровня цен (P_3) и реального объема продукции (Q_3) соответствует точка 3'.

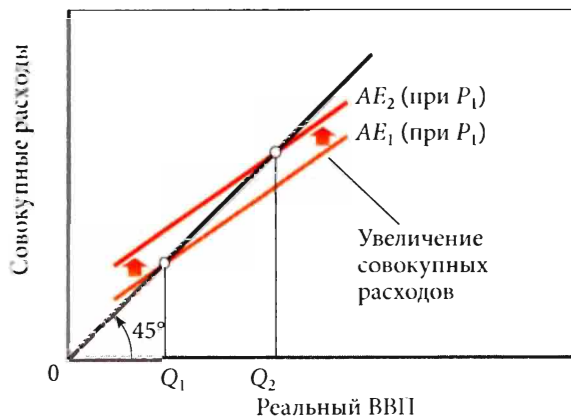
Если обобщить сказанное, повышение уровня цен в экономике последовательно смещает график совокупных расходов вниз и приводит к сокращению реального ВВП. Отдельные возможные комбинации уровня цен и реального ВВП на рис. 1б показаны точками 1', 2' и 3'. В совокупности эти точки определяют нисходящую кривую совокупного спроса для экономики в целом.

Смещения кривой совокупного спроса и модель совокупных расходов

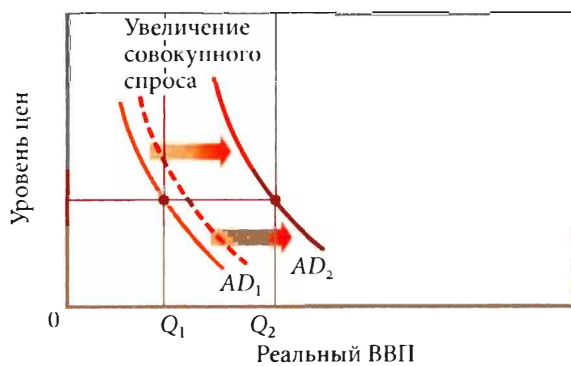
Компонентами модели совокупных расходов, которая рассматривалась в гл. 9, являются детерминанты совокупного спроса, перечисленные на рис. 10.2. Когда один из этих компонентов изменяется, график совокупных расходов смещается. Между смещением графика совокупных расходов и смещением кривой совокупного спроса очень легко установить связь.

Предположим, уровень цен – величина постоянная. Обратимся к рис. 2 и начнем анализ с графика совокупных расходов AE_1 , представленного на верхней панели (а), при котором реальный объем продукции равен Q_1 . Допустим, руководствуясь оптимистичными ожиданиями в отношении будущего, фирмы увеличили объемы своих инвестиций, что привело к смещению графика совокупных расходов вверх: от AE_1 до AE_2 . (Обозначение «при P_1 » в обоих случаях напоминает о том, что уровень цен считается неизменным.) В результате реальный объем продукции под воздействием эффекта мультипликатора вырос от Q_1 до Q_2 .

На нижнем графике на рис. 2б первоначальное увеличение инвестиционных расходов показано горизонтальным отрезком между кривой AD_1 и пунктирной линией справа от нее. Непосредственный эффект от увеличения инвестиций – возрастание совокупного спроса на величину новых затрат. Но за-



(а) Модель совокупных расходов



(б) Модель совокупного спроса – совокупного предложения

Рис. 2

Смещения графика совокупных расходов и кривой совокупного спроса. а) Изменение какой-либо из детерминант потребления, инвестиций или чистого экспорта (вследствие любой причины, кроме изменения уровня цен) смещает график совокупных расходов от AE_1 до AE_2 . Мультипликатор увеличивает реальный объем продукции с Q_1 до Q_2 . б) Кривая совокупного спроса сначала сдвигается вправо на величину первоначальных новых расходов (от AD_1 до пунктирной кривой), однако под действием мультипликатора в конечном счете она сдвигается вправо дальше, до AD_2 , отражая тот же прирост объема продукции, как и в модели совокупных расходов.

тем в последующих циклах потребительских расходов действие мультипликатора увеличивает первоначальное изменение инвестиций и в конечном счете приводит к повышению совокупного спроса от AD_1 до AD_2 . Равновесный реальный объем продукции возрастает от Q_1 до Q_2 , т.е. происходит то же самое многократное увеличение реального ВВП, как и на

верхнем графике. Первоначальное изменение объема инвестиций на верхнем графике привело к сдвигу кривой AD на нижнем графике. Она сместилась на длину горизонтального отрезка, равную величине изменения инвестиций, умноженного на мультипликатор. В данном случае изменение реального ВВП

происходит при постоянном уровне цен P_j . В общем виде это можно выразить так:

$$\text{Смещение кривой } AD = \frac{\text{Первоначальное изменение расходов}}{\text{Мультипликатор}}$$

РЕЗЮМЕ К ПРИЛОЖЕНИЮ

1. Из-за действия эффектов реальных остатков, процентных ставок и внешней торговли изменение уровня цен меняет положение графика совокупных расходов. Кривую совокупного спроса можно вывести из модели совокупных расходов, меняя уровень цен и определяя, каким будет влияние на график совокупных расходов и тем самым на равновесный ВВП.
2. При постоянном уровне цен повышение потребительских, инвестиционных расходов и чистого экспорта смещает график совокупных расходов вверх, а кривую совокупного спроса – вправо. Снижение указанных составляющих совокупных расходов приводит к процессам, идущим в противоположном направлении.

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ К ПРИЛОЖЕНИЮ

1. Подробно объясните сущность следующего выражения: «Изменение уровня цен смещает кривую совокупных расходов, но не кривую совокупного спроса».
2. Предположим, уровень цен остается постоянным, а инвестиции существенно сокращаются. Как вы могли бы показать это снижение на модели совокупных расходов? Как это скажется на величине реального ВВП? Как вы могли бы показать это снижение инвестиций в модели совокупного спроса – совокупного предложения, при допущении, что экономика фактически действует на горизонтальном участке кривой совокупного предложения?

В этой главе вы узнаете:

- о целях, инструментах и ограничениях фискальной политики;
- о предназначении встроенных стабилизаторов, ослабляющих бизнес-циклы;
- о том, как стандартизированный бюджет отражает статус фискальной политики, проводимой в США;
- о размере, составе и последствиях государственного долга США.



Фискальная политика, дефициты и долги

В предыдущей главе было показано, что значительное снижение совокупного спроса может вызвать экономический спад и усилить циклическую безработицу, и наоборот, резкое повышение совокупного спроса чревато инфляцией, в данном случае инфляцией спроса. Поэтому время от времени правительства разных стран предпринимают те или иные действия, предназначенные для «стимулирования экономики» или «обуздания инфляции». Такие действия, направленные против указанных циклических процессов, называются фискальной политикой и предусматривают преднамеренное, целенаправленное изменение объема государственных расходов и собираемых налогов с целью достижения полной занятости, контроля над инфляцией и стимулирования экономического роста. (Прилагательное «фискальный» в данном случае всего лишь обозначает «финансовый».) 📖 **11.1 Fiscal policy**

Эта глава начинается с изучения логики, лежащей в основе фискальной политики, ее текущего состояния и ограничений. После этого разбираются две взаимосвязанные с этим темы: государственный долг США и проблемы финансирования системы социального обеспечения.

Фискальная политика и модель AD-AS

Фискальная политика, в том виде, в котором мы ее до сих пор описывали, по своей сути является дискреционной, т.е. применяемой активно. Эти действия часто начинаются по рекомендациям Совета

экономических консультантов (CEA) – группы в составе трех экономистов, назначаемых президентом, которые консультируют его по экономическим вопросам и предлагают варианты экономических решений. Подобные изменения государственных расходов и объем взимаемых налогов отданы на усмотрение федеральных властей, т.е. эти изменения не происходят автоматически, независимо от действия властей. Изменения, происходящие автоматически, назы-

ваются недискреционными (или «пассивными, или «осуществляемыми автоматически»). Их мы изучим в этой главе ниже.

Экспансионистская фискальная политика

При наступлении экономического спада целесообразно прибегнуть к экспансионистской фискальной политике. Рассмотрим рис. 11.1, где, предполагаем, резкое снижение инвестиционных расходов привело к смещению кривой совокупного спроса в экономике влево, от AD_1 до AD_2 . (Пока не обращайте внимание на стрелку и нисходящую пунктирную линию.) Возможно, перспективы получения прибылей от инвестиционных проектов стали более туманными, в результате чего инвестиционные расходы и совокупный спрос значительно сократились. Это и стало причиной экономического спада.

Предположим, что (рис. 11.1) потенциальный или при полной занятости объем продукции стоит 510 млрд долл. Если уровень цен равен P_1 и является негибким в сторону снижения, пунктирная горизонтальная линия фактически становится кривой совокупного предложения. Кривая совокупного спроса смещается влево вдоль этой пунктирной линии, в результате реальный ВВП снижается с 510 млрд до 490 млрд долл., что приводит к возникновению отрицательного разрыва ВВП, равного 20 млрд долл. Это падение реального производства на 20 млрд долл. сопровождается ростом безработицы, поскольку для производства меньшего объема продукции требуется меньше рабочей силы. В этом случае экономика оказывается в фазе спада с сопутствующей ему циклической безработицей.

Что в этих обстоятельствах должно предпринять федеральное правительство, чтобы оздоровить экономику? У него есть три основных варианта проведения фискальной политики: 1) увеличение государственных расходов; 2) сокращение налогов; 3) та или иная комбинация первых двух вариантов. Если федеральный бюджет изначально сбалансирован, фискальная политика в период спада должна быть направлена на создание государственного **бюджетного дефицита**, т.е. на превышение государственных расходов над налоговыми поступлениями.

Увеличение государственных расходов При прочих равных условиях существенное увеличение государственных расходов приводит к смещению кривой совокупного спроса вправо, от AD_2 до AD_1 , как показано на рис. 11.1. Чтобы понять, почему это происходит, предположим, что правительство для ослабления спада выделяет дополнительные 5 млрд долл. на строительство шоссе, образование и здравоохранение. Эти дополнительные 5 млрд долл. государственных расходов на графике показаны горизонтальным отрезком между AD_2 и пунктирной кривой, расположенной справа от AD_2 . При любом уровне цен реальный объем производимого продукта, на который предъявлен спрос, становится на 5 млрд долл. больше, чем до увеличения государственных расходов.

Однако первоначальное увеличение совокупного спроса на этом не заканчивается. Благодаря действию эффекта мультипликатора кривая совокупного спроса в конце концов смещается до положения AD_1 , т.е. спрос увеличивается больше чем на 5 млрд долл. дополнительных государственных расходов. Это происходит потому, что с каждым следующим циклом новых потребительских расходов эффект мультипли-

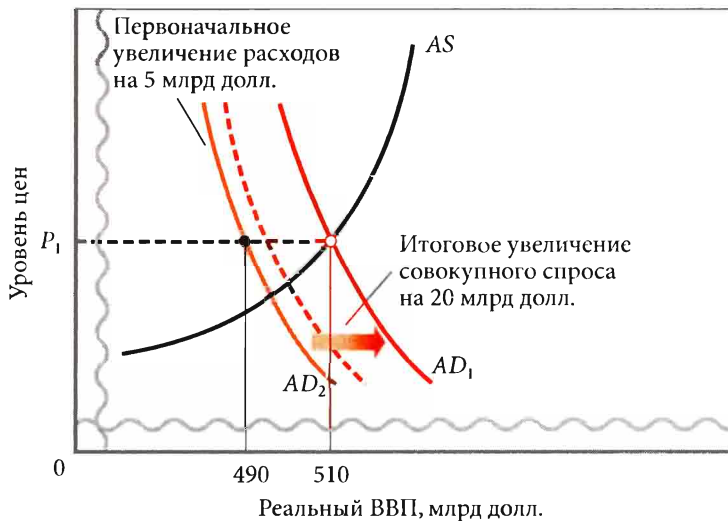


Рис. 11.1

Экспансионистская фискальная политика. Экспансионистская фискальная политика использует увеличение государственных расходов или уменьшение налогов в целях выведения экономики из состояния спада. В экономике, имеющей $MPC = 0,75$, увеличение государственных расходов на 5 млрд долл. или уменьшение личных налогов на 6,67 млрд долл. (приводящие к первоначальному увеличению потребления на 5 млрд долл.), приводит к возрастанию совокупного спроса, что графически показано смещением кривой совокупного спроса от положения AD_2 до пунктирной кривой. Затем мультипликатор увеличивает первоначальные расходы до AD_1 . Как видно из графика, в конце концов реальный ВВП возрастает на 20 млрд долл.

катора усиливает первоначальное изменение спроса. Если MPC в экономике составляет 0,75, то простой мультипликатор равен 4. Поэтому кривая совокупного спроса сдвигается вправо на расстояние, в четыре раза превышающее длину отрезка между AD_2 и пунктирной линией. Так как данное увеличение совокупного спроса происходит в пределах горизонтального отрезка кривой совокупного предложения, мультипликатор действует в полную силу и реальный объем продукции возрастает в 4 раза. Обратите внимание, что реальный объем продукции увеличился до 510 млрд долл., т.е. возрос на 20 млрд долл. по сравнению с уровнем в 490 млрд долл., наблюдавшимся во время спада. Одновременно сокращается безработица, так как фирмы, чтобы выйти на уровень полной занятости, который был до экономического спада, вновь нанимают работников, уволенных в период рецессии.

Снижение налогов Чтобы кривая совокупного спроса сдвинулась вправо, от AD_2 до AD_1 , существует и другой способ, к которому может прибегнуть правительство, — снижение налогов. Предположим, правительство сократило личный подоходный налог на 6,67 млрд долл., в результате чего располагаемый доход увеличился на такую же величину. Потребление в этом случае возрастает на 5 млрд долл. ($MPC = 0,75 \times 6,67$ млрд долл.), а сбережения увеличиваются на 1,67 млрд долл. ($0,25 [MPS] \times 6,67$ млрд долл.). В данном случае горизонтальный отрезок между AD_2 и пунктирной кривой на рис. 11.1 представляет только первоначальное увеличение потребительских расходов, равное 5 млрд долл. Мы опять говорим о «первоначальном», или «исходном», увеличении потребительских расходов, потому что благодаря эффекту мультипликатора в последующих циклах расходов оно возрастает. Кривая совокупного спроса сдвинется вправо на величину, в четыре раза превышающую первоначальное увеличение потребления на 5 млрд долл., обусловленное снижением налогов. Реальный ВВП возрастет на 20 млрд долл.: с 490 млрд до 510 млрд долл., т.е. мультипликатор равен 4. Соответственно увеличится и занятость.

Несомненно, вы заметили, что для одинакового сдвига кривой совокупного спроса вправо снижать налоги надо на большую сумму, чем увеличивать государственные расходы. Это объясняется тем, что какая-то доля более низких налоговых платежей идет на увеличение сбережений, а не на потребление. Чтобы увеличить первоначальное потребление на заданную сумму, правительство должно снизить налоги на величину, превышающую эту сумму. При MPC , равной 0,75, для будущего увеличения потребления на 5 млрд долл. налоги должны быть сокращены на 6,67 млрд долл., поскольку 1,67 млрд долл. идет на сбережения (а не на потребление). Если бы MPC составляла, скажем, 0,6, то для первоначального увели-

чения потребления на 5 млрд долл. налоги надо было бы сократить на 8,33 млрд долл. Чем меньше величина MPC , тем большее требуется снижение налогов, чтобы добиться заданного увеличения потребления и необходимого сдвига кривой совокупного спроса.

Сочетание увеличения государственных расходов и снижения налогов Чтобы вызвать желаемый первоначальный рост расходов и в конечном счете увеличить совокупный спрос и реальный ВВП, правительство может одновременно увеличивать государственные расходы и сокращать налоги. В экономике, представленной на рис. 11.1, государство могло бы увеличить свои расходы на 1,25 млрд долл. и в то же время снизить налоги на 5 млрд долл. В качестве упражнения проделайте все вычисления для этого варианта сами и удостоверьтесь, что такое сочетание приводит к искомому результату — первоначальному увеличению расходов на 5 млрд долл.

Если вы знакомы с материалом, изложенным в гл. 9, рассмотрите три возможных варианта фискальной политики в свете анализа рецессионного разрыва, связанного с моделью совокупных расходов (рис. 10.7). Вспомните из материала приложения к гл. 10, что сдвиг кривой совокупного спроса вправо непосредственно связан со смещением кривой совокупных расходов вверх. (**Ключевой вопрос 2.**)

Сдерживающая фискальная политика

Когда возникает инфляция спроса, для контроля над ней необходима сдерживающая фискальная политика. Обратимся к рис. 11.2. Здесь уровень реального ВВП при полной занятости равен 510 млрд долл. Предположим, резкий рост инвестиций и чистого экспорта смещает кривую совокупного спроса вправо, от AD_3 до AD_4 . (Пока не обращайтесь внимания на пунктирную линию.) Результатом становится инфляция спроса, т.е. уровень цен повысился с P_1 до P_2 , а ВВП вырос на 12 млрд долл. (522 млрд долл. — 510 млрд долл.).

Если правительство собирается контролировать инфляцию, его фискальные меры должны носить совершенно иной характер по сравнению с теми, которые оно применяло для борьбы со спадом. В данном случае правительство может: 1) сократить государственные расходы; 2) повысить налоги; 3) в той или иной комбинации использовать два первых варианта. Когда экономика сталкивается с инфляцией спроса, фискальная политика должна быть направлена на создание государственного бюджетного профицита, т.е. на превышение налоговых поступлений над государственными расходами.

Сокращение государственных расходов Снижение государственных расходов смещает кривую совокупного спроса влево, что позволяет правительству лучше контролировать темпы инфляции спроса. На рис. 11.2 горизонтальный отрезок между AD_4 и пунктирной линией указывает на сокращение госу-

дарственных расходов на 5 млрд долл. Это уменьшение расходов смещает кривую совокупного спроса влево и в конечном счете от AD_4 до AD_3 . При условии, что цены способны снижаться, они возвратятся на уровень P_1 , т.е. на уровень до начала инфляции. Таким образом, в экономике будет иметь место дефляция.

К сожалению, реальная экономика не так проста и не так послушна, как она представлена на рис. 11.2. Повышение совокупного спроса, как правило, приводит в действие своего рода храповик, фиксирующий цены на новом, более высоком уровне, но снижение совокупного спроса не вызывает, как создается впечатление, снижение цен: храповик работает лишь в одну сторону. Поэтому остановка роста инфляции — это вопрос торможения роста уровня цен, а не попытка понизить их до предыдущего уровня. Инфляция спроса обычно возникает в результате продолжающегося смещения кривой совокупного спроса вправо. Сдерживающая фискальная политика предназначена прежде всего для того, чтобы остановить дальнейшее смещение в этом направлении, но не вернуть цены к предыдущему, более низкому уровню. Успешная фискальная политика устраняет сохраняющийся положительный (и поэтому инфляционный) разрыв ВВП и не позволяет уровню цен продолжать свой инфляционный рост. Таким образом, как видно из рис. 11.2, базовый принцип работает и здесь: сокращение государственных расходов можно использовать в качестве приема фискальной политики для обуздания инфляции спроса.

Повышение налогов Точно так же, как правительство снижает налоги для увеличения потребительских расходов, оно может прибегнуть к их *повышению для сокращения* этих расходов. Если MPC в экономике составляет 0,75, как на рис. 11.2, чтобы

потребление уменьшилось на 5 млрд долл., правительство должно повысить налоги на 6,67 млрд долл. При повышении налогов на 6,67 млрд долл. сбережения сократятся на 1,67 млрд долл. ($0,25 [MPS] \times 6,67$ млрд долл.). Такое сокращение сбережений по определению не является уменьшением расходов. Но повышение налогов на 6,67 млрд долл. одновременно приводит и к сокращению потребительских расходов на 5 млрд долл. ($0,75 [MPC] \times 6,67$ млрд долл.), что графически представлено отрезком между кривой AD_4 и пунктирной линией слева от нее (рис. 11.2). Благодаря эффекту мультипликатора совокупный спрос в конечном счете смещается влево на 20 млрд долл. при любом уровне цен (мультипликатор [равный 4] \times 5 млрд долл.). Это повышает контроль за инфляцией спроса.

Сочетание снижения государственных расходов и повышения налогов Для уменьшения совокупного спроса и контроля за инфляцией правительство может прибегнуть к сочетанию снижения государственных расходов и повышения налогов. Чтобы проверить, насколько хорошо вы разобрались в материале этой главы, определите, почему снижение государственных расходов на 2 млрд долл. в сочетании с повышением налогов на 4 млрд долл. приводит к смещению кривой совокупного спроса влево, от AD_4 до AD_3 . **11.1 Fiscal policy**

Если вы знакомы с материалом, изложенным в гл. 9, вы сможете объяснить три варианта фискальной политики в свете концепции инфляционного разрыва, разработанной в модели совокупных расходов (см. рис. 9.8). Вспомните из материала приложения к гл. 10, что сдвиги кривой совокупного спроса влево соответствуют смещению кривой совокупных расходов вниз. (Ключевой вопрос 3.)

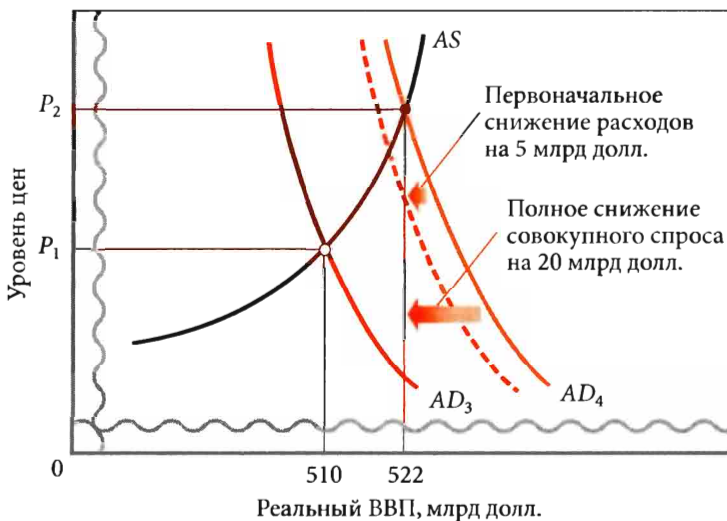


Рис. 11.2

Сдерживающая фискальная политика. Сдерживающая фискальная политика предусматривает сокращение государственных расходов или сдерживание инфляции спроса с помощью увеличения налогов. В экономике с MPC , равной 0,75, уменьшение государственных расходов на 5 млрд долл. или повышение налогов на 6,67 млрд долл. (что приводит к первоначальному сокращению потребления на 5 млрд долл.) смещает кривую совокупного спроса с AD_4 до пунктирной кривой. Затем эффект мультипликатора смещает кривую еще левее, до AD_3 . Общее сокращение совокупного спроса сдерживает инфляцию спроса.

Варианты политики: государственные расходы (G) или налоги (T)?

Какое из средств борьбы с экономическим спадом и инфляцией более предпочтительно – государственные расходы или налоги? Ответ на этот вопрос в значительной степени зависит от субъективной точки зрения на то, насколько велик государственный сектор.

Экономисты, считающие, что в социальной области и инфраструктуре имеется слишком много нерешенных задач, обычно рекомендуют увеличивать государственные расходы в периоды спада. В период инфляции спроса они выступают за увеличение налогов. Обе меры предполагают расширение или, по крайней мере, сохранение существующих размеров государственного сектора.

Экономисты, полагающие, что государственный сектор уже слишком велик и неэффективен, обычно выступают за снижение налогов в периоды спада и сокращение государственных расходов в периоды инфляции спроса. Обе эти меры направлены на сдерживание или сокращение государственного сектора экономики.

Основная идея заключается в том, что дискреционная фискальная политика, направленная на стабилизацию экономики, может сопровождаться как расширением, так и сокращением государственного сектора.

Краткое повторение 11.1

- Дискреционная фискальная политика – целенаправленное манипулирование правительством государственными расходами и налоговыми поступлениями для обеспечения полной занятости, стабильности цен и экономического роста.
- Правительство прибегает к экспансионистской фискальной политике, которая проявляется в смещении кривой совокупного спроса вправо, для поощрения расходов и увеличения реального объема продукции. Эта политика предполагает увеличение государственных расходов, снижение налогов или сочетание обеих этих мер.
- Сдерживающая фискальная политика, которая проявляется в смещении кривой совокупного спроса влево, направлена на борьбу с инфляцией спроса. Эта политика предполагает сокращение государственных расходов, повышение налогов или сочетание обеих этих мер.

Встроенная стабильность

При колебаниях деловой активности объем государственных налоговых поступлений в некоторой степени изменяется автоматически – так, чтобы ста-

билизовать экономику. Это автоматическое изменение, или встроенный стабилизатор, является недискреционной (т.е. «пассивной», или «работающей в автоматическом режиме») бюджетной политикой и закладывается в конструкцию большинства налоговых систем. При анализе фискальной политики мы не учитывали действие этого встроенного стабилизатора, поскольку изначально предполагали, что каждому уровню ВВП соответствует определенная сумма налоговых поступлений. В действительности это допущение не работает. В реальной жизни налоговая система в США устроена так, что *чистые налоговые поступления* меняются в таком же направлении, как и величина ВВП. (Чистый налог равен общей величине налоговых поступлений за вычетом трансфертных платежей и субсидий. Далее мы будем использовать термин «налоги», подразумевая «чистые налоги».)

Практически по мере роста ВВП все виды налогов приносят все большие налоговые поступления. В частности, личный подоходный налог имеет прогрессивные ставки и по мере роста ВВП обеспечивает более чем пропорциональный прирост налоговых поступлений. Кроме того, с ростом ВВП и увеличением объема закупок товаров и услуг возрастают поступления от налога на прибыль корпораций, налога с оборота и акцизов. Когда экономический рост создает новые рабочие места, увеличивается сбор налога на заработную плату. И наоборот, в случае снижения ВВП налоговые поступления, идущие из всех этих источников, уменьшаются.

Трансфертные платежи (или «отрицательные налоги») ведут себя прямо противоположным образом. Выплаты пособий по безработице, социальному обеспечению, субсидий фермерам – все подобного рода платежи в периоды экономического роста сокращаются, а в периоды спада производства возрастают.

Автоматические, или встроенные, стабилизаторы

Встроенный стабилизатор – это любой механизм, который повышает бюджетный дефицит правительства (или снижает его бюджетный профицит) во время экономического спада и повышает бюджетный профицит правительства (или снижает величину его бюджетного дефицита) во время инфляции, не требуя для этого специальных действий политиков. Хорошей иллюстрацией того, как налоговая система США автоматически достигает встроенной стабильности, может служить рис. 11.3. Государственные расходы (G) на приведенной диаграмме считаются величиной постоянной и независимой от размера ВВП; Конгресс утверждает какой-то конкретный уровень этих расходов, но уровень налоговых поступлений он не определяет, задавая лишь налоговые ставки. Величина налоговых поступлений изменяется в том же направлении, что и уровень ВВП, реально достигаемый

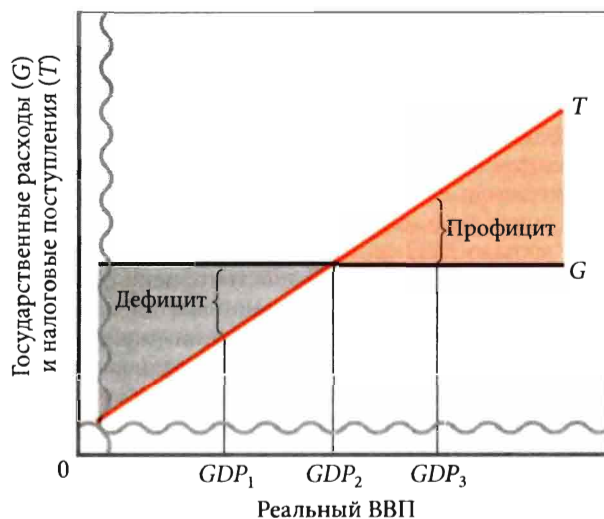


Рис. 11.3

Встроенная стабильность. Объем налоговых поступлений (T) изменяется пропорционально величине ВВП, а государственные расходы (G), считается, независимы от динамики ВВП. Когда в период экономического спада ВВП снижается, автоматически образуется дефицит, помогающий преодолеть рецессию. И наоборот, бюджетный профицит, автоматически возникающий в периоды экономического роста, помогает сдерживать возможную инфляцию.

экономикой. Прямую зависимость между величиной налоговых поступлений и уровнем ВВП показывает восходящая линия T .

Экономическое обоснование Экономическое обоснование прямой зависимости между налоговыми поступлениями и величиной ВВП становится очевидным при учете двух обстоятельств:

- Налоги сокращают расходы и совокупный спрос.
- Сокращение расходов желательно, когда экономика движется к инфляции; и напротив, в периоды резкого падения деловой активности расходы желательно увеличивать.

Как видно из рис. 11.3, с ростом ВВП в периоды процветания налоговые поступления возрастают автоматически, и, поскольку они сокращают расходы домохозяйств и бизнеса, это сдерживает дальнейший экономический подъем. Иными словами, по мере продвижения экономики к более высокому уровню ВВП налоговые поступления автоматически увеличиваются и способствуют ликвидации дефицита бюджета и созданию бюджетного профицита. Обратите внимание, что на рис. 11.3 высокий и, возможно, инфляционный уровень ВВП (GDP_3) автоматически

приводит к появлению бюджетного профицита, выступающего в качестве сдерживающего механизма.

И наоборот, когда в периоды экономического спада ВВП снижается, налоговые поступления автоматически уменьшаются, что ведет к росту расходов и тем самым к смягчению рецессии. То есть с понижением уровня ВВП налоговые поступления также падают и подталкивают государственный бюджет от профицита к дефициту. Из рис. 11.3 видно, что при низком уровне дохода ВВП (GDP_1) автоматически создается бюджетный дефицит, оказывающий на экономику экспансионистский эффект.

Прогрессивная налоговая система На рис. 11.3 хорошо видно, что величина автоматически возникающих бюджетных дефицитов и профицитов, а следовательно, и встроенная стабильность, зависят от степени реагирования налогов на изменение уровня ВВП. Если в результате изменений ВВП налоговые поступления меняются резко, наклон линии T на рисунке будет крутым, а вертикальный отрезок между T и G , т.е. размер дефицита или профицита, — большим. Если же при изменении уровня ВВП налоговые поступления меняются очень мало, наклон линии T будет пологим, а сила встроенного стабилизатора — незначительной.

Наклон линии T на рис. 11.3 зависит от характера действующей в стране налоговой системы. При **прогрессивной налоговой системе** средняя налоговая ставка (налоговые поступления / ВВП) при росте ВВП также увеличивается. При **пропорциональной налоговой системе** по мере возрастания ВВП средняя налоговая ставка остается неизменной; при **регрессивной налоговой системе** с ростом ВВП средняя налоговая ставка понижается. Из всех трех кривых налогов T будет самой круто восходящей вверх при прогрессивной налоговой системе. С ростом ВВП налоговые поступления будут расти при прогрессивной и при пропорциональной системе налогов, а при регрессивной системе они могут возрастать, уменьшаться или оставаться неизменными. В данном случае вы должны понять основное: чем прогрессивнее налоговая система, тем больше степень встроенной стабильности экономики.

Встроенная стабильность, обеспечиваемая налоговой системой США, снижает амплитуду колебаний цикла деловой активности, по оценкам, на 8–10% изменения ВВП, которое могло бы быть без этого стабилизатора¹. Однако встроенные стабилизаторы способны лишь уменьшить, но не устранить крупные изменения реального ВВП. Поэтому для преодоления инфляции или экономических спадов, если эти явления приобретают сколько-нибудь существенные масштабы, могут потребоваться дискреционные фис-

¹ Alan J. Auerbach and Daniel Feenberg. «The Significance of Federal Taxes as Automatic Stabilizers», *Journal of Economic Perspectives*, Summer 2000, p. 54.

кальные меры, т.е. изменение налоговых ставок или величины государственных расходов, или меры кредитно-денежной политики (изменение центральным банком процентных ставок).

Оценивание фискальной политики

Каким образом можно определить, должна ли дискреционная фискальная политика в конкретный период быть экспансионистской, нейтральной или сдерживающей? К тому же мы не можем выделить и изучать отдельно изменения, происходящие из-за фактических бюджетных дефицитов или профицитов, так как эти изменения могут отражать автоматические изменения налоговых доходов, сопровождающие изменения ВВП, а не изменения дискреционной фискальной политики. Кроме того, сила воздействия любых преднамеренных изменений государственных расходов или взимаемых налогов зависит и от того, насколько эти расходы или налоги велики относительно размера всей экономики. Поэтому при оценивании статуса фискальной политики мы должны скорректировать величины дефицита и профицита, чтобы устранить из них автоматические изменения налоговых поступлений, а также сравнить размеры скорректированных бюджетных дефицитов (или профицитов) с уровнями потенциального ВВП.

Стандартизированный бюджет

Для корректировки фактических федеральных бюджетных дефицитов или профицитов, чтобы устранить автоматические изменения налоговых поступлений, экономисты используют **стандартизированный бюджет** (также называемый *бюджетом полной занятости*). Стандартизированный бюджет показывает, каким был бы федеральный бюджетный дефицит или профицит при существующих налоговых ставках или государственных расходах, *если бы экономика действовала* весь год на уровне ВВП, получаемого при полной занятости (т.е. на уровне своего потенциального объема продукции). Идея заключается в том, чтобы сравнивать фактические государственные расходы за каждый год с налоговыми поступлениями, которые были бы получены в этот год, если бы экономика достигла ВВП при полной занятости. Эта процедура удаляет составляющую бюджетных дефицитов или профицитов, возникающих только из-за изменения ВВП и поэтому не сообщающих ничего полезного о влиянии на экономику дискреционной фискальной политики.

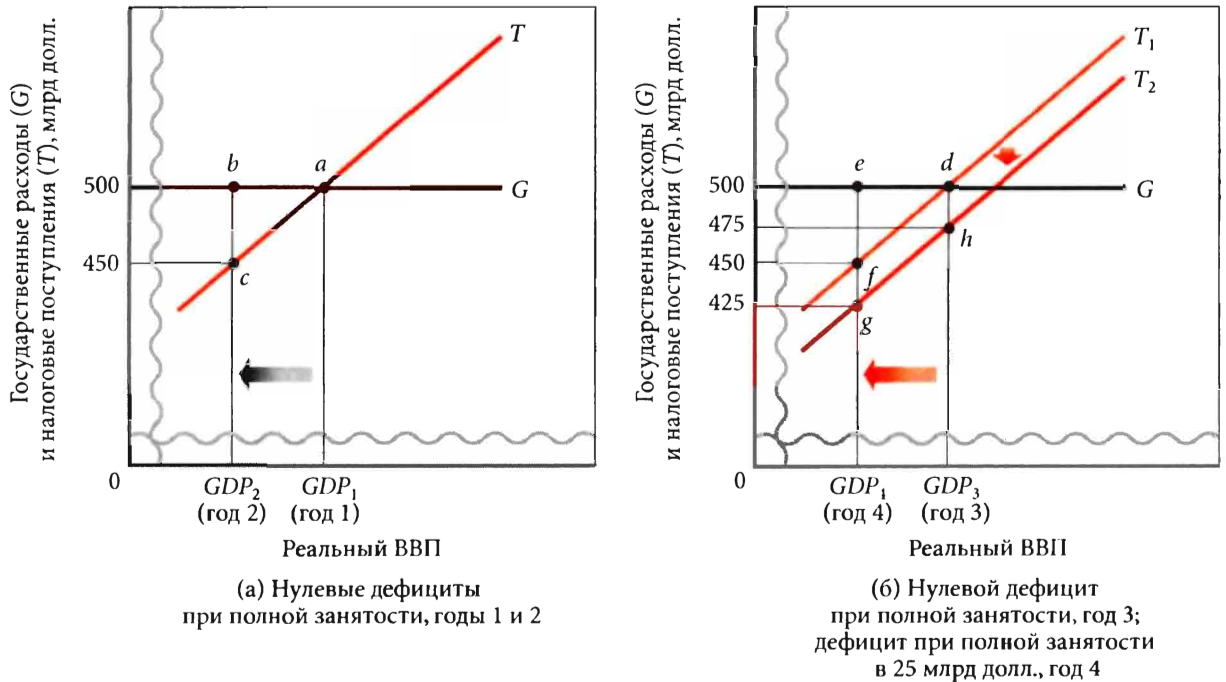
Рассмотрим рис. 11.4а, где линия G отражает государственные расходы, а линия T — налоговые по-

ступления. В год 1 при полной занятости государственные расходы в 500 млрд долл. эквивалентны налоговым поступлениям в 500 млрд долл., как это видно из пересечения линий G и T в точке a . Бюджетный дефицит при полной занятости в год 1 является нулевым: государственные расходы равны налоговым поступлениям, получаемым при объеме продукции, соответствующем ВВП при полной занятости (GDP_1). Очевидно, дефицит при полной занятости, выраженный как *процентная доля от потенциального ВВП*, также является нулевым.

Предположим, наступил экономический спад и ВВП снизился с GDP_1 до GDP_2 , как показано на рис. 11.4а. Также допустим, правительство не предпринимает никаких дискреционных действий, и поэтому линии G и T остаются на графике в прежнем положении. При ВВП, равном GDP_2 , налоговые поступления автоматически снижаются до 450 млрд долл. (точка c), хотя государственные расходы остаются неизменными и составляют 500 млрд долл. (точка b). Появляется бюджетный дефицит в 50 млрд долл. (представленный отрезком bc). Однако этот **циклический дефицит** является лишь побочным продуктом сползания экономики в рецессию, а не результатом дискреционных фискальных действий, предпринятых правительством (которых в этом случае не было). Поэтому было бы ошибочным на основе этого дефицита делать вывод, что правительство осуществляет фискальную политику экспансионистского типа.

Этот факт следует особо подчеркнуть, когда мы рассмотрим бюджетный дефицит при полной занятости за год 2 на рис. 11.4а. Государственные расходы в 500 млрд долл. в год 2 показаны на линии G точкой b . И, как показано точкой a на линии T , если бы экономика достигла ВВП при полной занятости, были бы получены 500 млрд долл. налоговых поступлений. Поскольку обе точки (a и b) соответствуют 500 млрд долл., бюджетный дефицит при полной занятости в год 2 является нулевым, соответственно нулевым является этот дефицит и в процентном исчислении от потенциального ВВП. Поскольку дефициты при полной занятости нулевые в оба рассмотренных года, мы делаем вывод, что правительство ничего не изменило в своей дискреционной фискальной политике, хотя произошла рецессия, результатом которой стал фактический дефицит в 50 млрд долл.

Теперь перейдем к рис. 11.4б. Предположим, реальный объем продукции снизился с ВВП при полной занятости GDP_3 до GDP_4 . Также допустим, что федеральное правительство отреагировало на возникновение рецессии снижением налоговых ставок в год 4, что показано смещением линии налогов вниз, с T_1 до T_2 . Что произойдет с размером дефицита при полной занятости? Государственные расходы в год 4 составляют 500 млрд долл., как показано точкой e . Мы сравниваем эту величину с 475 млрд долл.

**Рис. 11.4**

Дефициты при полной занятости. (а) На этом графике дефицит при полной занятости является нулевым при объеме продукции, соответствующем ВВП при полной занятости (GDP_1). Но он является также нулевым и при рецессионном объеме продукции GDP_2 , так как 500 млрд долл. государственных расходов при GDP_2 равны 500 млрд долл. налоговых поступлений, которые должны быть получены при ВВП при полной занятости (GDP_1). Поэтому никаких изменений в фискальной политике в этом случае не происходит. (б) На этом графике дискреционная фискальная политика, показанная смещением линии налогов вниз, из T_1 в T_2 , повысила бюджетный дефицит при полной занятости, от нулевого в год 3 до 25 млрд долл. в год 4. Это видно, если сравнить 500 млрд долл. государственных расходов в год 4 с 475 млрд долл. налоговых поступлений, которые были бы получены при объеме продукции полной занятости GDP_3 . Такое повышение дефицита при полной занятости (как процент потенциального ВВП) свидетельствует, что фискальная политика является экспансионистской.

налоговых поступлений, которые будут получены, если экономика выйдет на ВВП при полной занятости. Другими словами, мы сравниваем позицию точки e на линии G с позицией точки h на линии T_2 . 25 млрд долл., на которые точка e превышает точку h , — это бюджетный дефицит при полной занятости в год 4. (Он равен фактическому дефициту, представленному отрезком eh в год 4 *минус* циклический дефицит, равный ef .) В процентном исчислении от потенциального ВВП бюджетный дефицит при полной занятости повысился с нулевого в год 3 (до снижения ставок налогов) до какой-то положительной величины [(25 млрд долл. / GDP_3) × 100] в год 4. Это повышение относительного размера дефицита при полной занятости за год (в год 4 по сравнению с го-

дом 3) свидетельствует, что фискальная политика органов власти является *экспансионистской*.

И наоборот, если мы видели, что в одном году дефицит при полной занятости (как процент потенциального ВВП) был нулевым, а за этим в следующем году при полной занятости появился бюджетный профицит, можно сделать вывод, что фискальная политика является сдерживающей. Так как бюджет при полной занятости учитывает автоматические изменения в налоговых поступлениях, повышение профицита бюджета при полной занятости показывает, что правительство либо снизило свои расходы (G), либо повысило налоговые ставки так, чтобы налоговые поступления (T) возросли. Подобные изменения G и T , несомненно, отражают дискреционные

действия, которые можно идентифицировать как составляющие *сдерживающей* фискальной политики.

Фискальная политика, проводившаяся в США в последние годы

В табл. 11.1 перечисляются реальные бюджетные дефициты и профициты (столбец 2) федерального правительства и дефициты и профициты при полной занятости (столбец 3) в процентном исчислении от фактического и потенциального ВВП за последние годы. Обратите внимание, что дефициты при полной занятости обычно меньше фактических дефицитов. Это объясняется тем, что фактические дефициты включают циклические дефициты, в то время как дефициты при полной занятости рассчитываются без этой составляющей. Дефициты при полной занятости предоставляют информацию, необходимую для оценки дискреционной фискальной политики.

Столбец (3) показывает, что фискальная политика в начале 1990-х гг. была экспансионистской. Для примера давайте рассмотрим 1992 г. Из таблицы мы видим, что в том году фактический бюджетный дефицит составлял 4,5% ВВП, бюджетный дефицит при полной занятости — 2,9% потенциального ВВП. Эко-

номика выходила из рецессии 1990—1991 гг., и поэтому налоговые поступления были относительно низкими. Но если бы экономика в 1992 г. действовала на уровне полной занятости и если бы налоговые поступления в результате этого были бы более высокими, федеральный бюджет был бы в дефиците, составляющем 2,9%. К тому же этот процент был бы выше значения дефицитов за предыдущие два года. Поэтому бюджетный дефицит при полной занятости за 1992 г., несомненно, отражает экспансионистскую фискальную политику.

Однако крупные бюджетные дефициты в стандартизированном бюджете, по расчетам, должны были сохраниться и тогда, когда экономика полностью восстановилась после рецессии 1990—1991 гг. Властей беспокоило, что крупные фактический и при полной занятости дефициты могут привести к высоким процентным ставкам, низким объемам инвестиций и медленному экономическому росту. Чтобы не допустить такого потенциально возможного развития событий, в 1993 г. администрация Клинтона и Конгресс повысили ставки налогов на личные доходы и доходы корпораций. Обратите внимание на столбец (3) в табл. 11.1, где показано, что бюджетные дефициты при полной занятости постепенно, из года в год, сокращались, и наконец, в 1999, 2000 и 2001 гг. появились профициты.

На основе расчетов, показывающих, что фактические бюджетные профициты за период с 2000 по 2010 г. в совокупности достигнут 5 трлн долл., администрация Буша и Конгресс в 2001 г. приняли пакет законов, предусматривающий крупные сокращения ставок налогов. Введение этих ставок и, соответственно, сокращение налоговых поступлений планировалось проводить последовательно, растянув весь процесс на несколько лет. Например, эти снижения ставок уменьшали налоговые обязательства, по оценкам, на 44 млрд долл. в 2001 г. и на 52 млрд долл. в 2002 г. В параметрах фискальной политики выбранное время для этих действий было благоприятным, так как в марте 2001 г. экономика вошла в рецессию. Кроме того, 11 сентября 2001 г. ей пришлось пережить второй экономический удар, последовавший в результате террористических атак. В ответ органы власти резко повысили свои расходы на военные действия за пределами страны и на обеспечение безопасности в самой стране. Кроме того, в марте 2002 г. Конгресс принял закон об ослаблении рецессии, предусматривающий увеличение пособий по безработице и закладывающий дополнительные налоговые льготы для бизнеса. Этот закон, по расчетам, должен был добавить 51 млрд долл. в экономику в 2002 г. и еще 71 млрд долл. в последующие два года.

Как видно из табл. 11.1, стандартизированный бюджет изменился с *профицитного* в 1,1% потенциального ВВП в 2000 г. на *дефицитный* в 1,1% в 2002 г.

Таблица 11.1

Федеральные дефициты (–) и профициты (+) как процентная доля ВВП, 1990–2005 гг.

(1) Год	(2) Фактический дефицит или профицит	(3) Дефицит или профицит при полной занятости*
1990	3,9	–2,2
1991	–4,5	–2,5
1992	–4,5	–2,9
1993	–3,8	–2,9
1994	–2,9	–2,1
1995	–2,2	–2,0
1996	–1,4	–1,2
1997	–0,3	–1,0
1998	+0,8	–0,4
1999	+1,4	+0,1
2000	+2,5	+1,1
2001	+1,3	+1,1
2002	–1,5	–1,1
2003	–3,4	–2,7
2004	–3,5	–2,4
2005	–2,6	–1,8

* Как процентная доля потенциального ВВП.

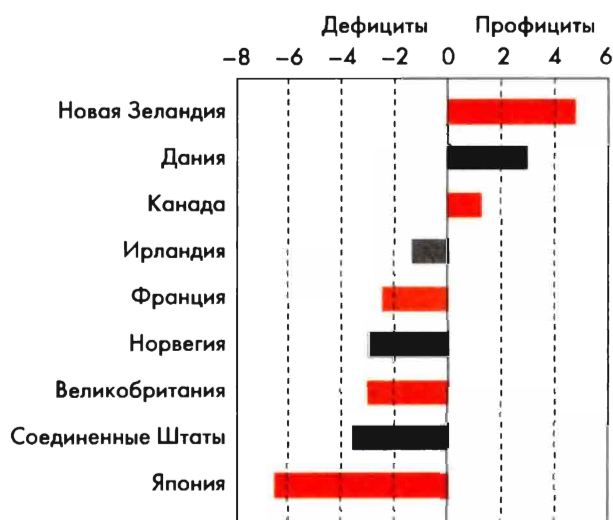
Источник: бюджетный комитет Конгресса, www.cbo.gov.

Международный ракурс 11.1

Бюджетные дефициты или профициты при полной занятости как процентная доля потенциального ВВП для ряда стран

В 2005 г. у некоторых стран стандартизированный бюджет был профицитным, в то время как у других – дефицитным. Эти профициты и дефициты в процентном исчислении от потенциального ВВП каждой страны были различны. В целом профициты свидетельствовали о сдерживающей фискальной политике, проводимой в стране, дефициты – об экспансионистской.

Стандартизированный бюджетный дефицит или профицит при полной занятости как процент потенциального ВВП, 2005 г.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org.

Несомненно, фискальная политика в эти годы была экспансионистской. Тем не менее в 2003 г. экономика оставалась очень вялой. В июне этого года Конгресс снова снизил общие налоговые отчисления, на этот раз на огромную величину – 350 млрд долл., которые должны быть реализованы в течение нескольких лет. Если говорить более конкретно, налоговый закон ускорил сокращение предельных налоговых ставок, уже запланированных на будущие годы, и снизил налоговые ставки на доходы от дивидендов и на капитальную прибыль. Он также повысил величину налоговых льгот для семей и малого бизнеса. Этот налоговый пакет повысил дефицит стандартизированного бюджета потенциального ВВП в 2003 г. до $-2,7\%$. Цель такой экспансионистской

фискальной политики – предупредить появление следующей рецессии, снизить уровень безработицы и повысить темпы экономического роста. (Ключевой вопрос 6.)

Во вставке «Международный ракурс 11.1» показаны масштабы бюджетных дефицитов и профицитов при полной занятости у ряда стран за 2005 г.

Бюджетные профициты и прогнозы

На рис. 11.5 показаны абсолютные значения недавних бюджетных дефицитов и профицитов в США. Также показаны прогнозируемые будущие дефициты и профициты, опубликованные бюджетным комитетом Конгресса (CBO). Очевидно, что США в последние годы сталкиваются с огромными бюджетными дефицитами, и, как ожидается, подобное положение дел сохранится в ближайшие несколько лет. Вместе с тем планируемые дефициты и профициты периодически изменяются – по мере того как правительство изменяет фискальную политику, в результате чего рост ВВП возрастает или замедляется. Поэтому мы предлагаем вам уточнить приведенные выше цифры. Для этого вы можете посетить веб-сайт www.cbo.gov бюджетного комитета Конгресса. Выберите там заголовок *Current Baseline Budget Projections* (Текущие бюджетные прогнозы), а затем *CBO Baseline Budget Projections* (Базовые бюджетные прогнозы CBO). Соответствующие цифры показаны в строке *Surplus* (Профицит) или *Deficit* (Дефицит).

Учет вопросов социального обеспечения

Излишки и дефициты, показанные на рис. 11.5, включают все налоговые доходы, даже те, которые поступают для обеспечения будущих выплат системы социального обеспечения. Вспомните из материалов вставки «Последний штрих» в гл. 4, что социальное обеспечение в основном действует на основе плана выплат из текущих доходов, при котором обязательные льготы, предоставляемые каждый год, финансируются из доходов от платежей на заработную плату, получаемых каждый год. Однако нынешние налоговые ставки приносят больше доходов, чем нынешние выплаты, что частично делается преднамеренно – заранее идет подготовка к противоположной ситуации, которая возникнет, когда поколение беби-бума в следующих одном или двух десятилетиях выйдет на пенсию. Федеральное правительство экономит излишки поступлений, покупая ценные бумаги США, и держит их в трастовом фонде социального обеспечения.

Некоторые экономисты утверждают, что при расчетах существующих федеральных дефицитов нынешние излишки системы социального обеспечения (175 млрд долл. в 2005 г.) следует вычитать из доходов федерального правительства. Поскольку эти излиш-

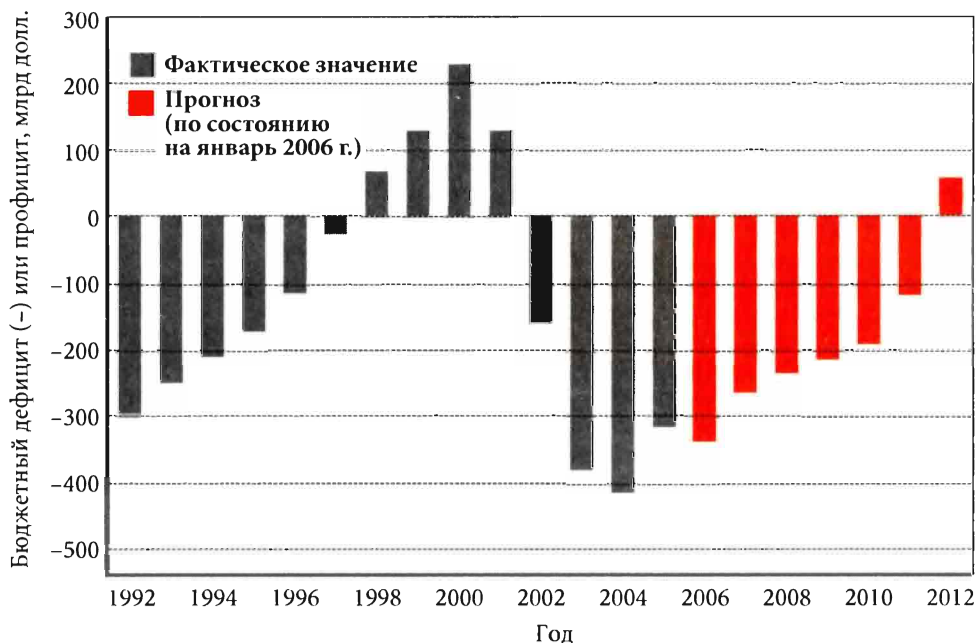


Рис. 11.5

Дефициты и профициты федерального бюджета, фактические и прогнозные, за ряд фискальных лет, с 1992 по 2012 г. (в миллиардах номинальных долларов). Как видно, первоначальные годовые бюджетные дефициты с 1992 по 1997 г. затем, с 1998 по 2001 г., уступили место бюджетным профицитам. В 2002 г. дефициты снова появились и, по прогнозам, сохранятся до 2011 г.

Источник: Congressional Budget Office, www.cbo.gov.

ки – будущие обязательства правительства в варианте «доллар за доллар», они не должны рассматриваться как доходы, компенсирующие текущие расходы органов власти. Без учета излишков системы социального обеспечения общий государственный долг в 2005 г. составил бы 523 млрд долл., а не 318 млрд долл., показанных на графике.

Проблемы, недостатки, сложности

Экономисты признают, что при выборе и проведении фискальной политики на практике правительство может сталкиваться с рядом серьезных проблем.

Проблемы, связанные со временем

На реализацию фискальной политики могут повлиять некоторые временные проблемы:

- **Разрыв восприятия** Под временным разрывом восприятия понимается промежуток времени меж-

ду фактическим началом спада или инфляции и тем моментом, когда возникает понимание того, что происходит в экономике. Этот разрыв возникает из-за трудностей точного предсказания будущего характера экономической активности. Хотя такие инструменты экономического прогнозирования, как индекс опережающих индикаторов (см. «Последний штрих» к этой главе), дают представление об общем направлении развития экономики, порой проходит 4–6 месяцев, пока инфляция или спад, набравшие силу в этот период, найдут отражение в статистике и начнут учитываться в полной мере. Из-за такой временной задержки в реагировании спад экономики или нарастание инфляционных процессов могут оказаться более серьезными, чем в ситуации, когда эти явления выявляются более оперативно и быстрее принимаются соответствующие меры.

- **Административный разрыв** «Колеса демократического управления» крутятся довольно медленно. От момента, когда приходит понимание необходимости в фискальных мерах, до того момен-

та, когда эти меры на самом деле принимаются, обычно проходит достаточно много времени. Так, после террористических атак 11 сентября 2001 г. Конгресс США тянул 5 месяцев, прежде чем в марте 2002 г. принял компромиссный закон об экономических стимулах. (И наоборот, Федеральная резервная система начала снижение процентных ставок уже через неделю после этих атак.)

- **Операционный разрыв** Кроме того, существует разрыв между тем моментом, когда принимается решение о фискальных мерах, и временем, когда эти меры начнут оказывать реальное воздействие на производство, занятость или уровень цен. Если ставки налогов можно изменить довольно быстро, фактическое расходование государственных средств на общественные работы, например сооружение плотин, автострад и т.д., требует длительного планирования и еще более продолжительного строительства соответствующих объектов. Поэтому подобные расходы приносят весьма сомнительную пользу, если их использовать в качестве средства преодоления коротких, скажем, от 6 до 12 месяцев, спадов. Из-за проблем подобного рода дискреционная фискальная политика все в большей степени ориентируется на изменение налогов, а не расходов.

Политические аспекты

Фискальные меры принимаются и проводятся на политической арене. Эта реальность может не только замедлить реализацию фискальной политики, но и породить потенциальные политические конфликты, которые приходится учитывать при формулировании этой политики. Людям свойственно обосновывать действия и приемы высшими целями, хотя на самом деле часто они в первую очередь предпринимаются в защиту собственных интересов. Политики — это прежде всего люди, к тому же стремящиеся, чтобы их заново переизбрали. Сильная экономика в период выборов, несомненно, помогает им добиться этой цели. Поэтому многие из политиков могут выступить за крупные снижения налогов под лозунгом проведения экспансионистской фискальной политики даже в том случае, когда такая политика в экономическом смысле является необоснованной. Точно так же они могут обосновывать повышение государственных расходов на популярные в обществе статьи, вроде субсидий фермерам, здравоохранение, образование и повышение безопасности страны.

В предельном варианте лица, занимающие выборные должности, и политические партии могут совместно использовать фискальную политику в первую очередь в политических целях, тем самым вызывая ненужные изменения совокупного спроса и усиливая

(вместо сдерживания) экономические колебания. Они также могут стимулировать экономику, используя экспансионистскую фискальную политику накануне выборов и прибегать к сдерживающей фискальной политике, чтобы ограничить излишне высокий совокупный спрос после выборов. Если выразить эту идею более кратко, выбираемые политики могут порождать так называемые **политические циклы деловой активности**. Развитие ситуаций по подобному сценарию трудно доказать при помощи документов, но мало кто сомневается, что политические аспекты действительно серьезно влияют на формулирование фискальной политики. Возникает вопрос, как часто, если это вообще происходит, подобные политические соображения идут вразрез с «разумной экономикс»?

Будущие политические зигзаги

Фискальная политика может не суметь добиться поставленных целей, если домохозяйства ожидают, что в будущем политика сменится на противоположную. Давайте для примера рассмотрим налоговые сокращения. Если налогоплательщики считают, что снижение налогов является временным, они могут сберегать значительную часть сумм, полученных в результате этого, считая, что через какое-то время налоговые ставки снова повысятся. Когда это произойдет, как уверены люди, нынешние дополнительные сбережения позволят им поддерживать сложившийся уровень потребления. Поэтому налоговое сокращение воспринимается как временное и может не повысить текущие расходы на потребление и совокупный спрос настолько, насколько это предлагает наша простая модель (рис. 11.1).

В отношении увеличения налогов может быть справедливым противоположный подход. Если налогоплательщики полагают, что это повышение временное, они могут снизить свои сбережения, чтобы заплатить более высокие налоги, сохраняя свое потребление на прежнем уровне. Они могут обосновать такой подход тем, что снова повысят свои сбережения в будущем, когда налоговые ставки станут более низкими. Поэтому повышение налогов может и не снизить текущее потребление и совокупный спрос настолько, насколько этого хотели бы добиться политики.

В той степени, в какой со временем происходит так называемое *выравнивание потребления* в результате действия указанных факторов, фискальная политика теряет часть своей силы. Из этого можно сделать следующий вывод: изменения налоговых ставок, которые домохозяйства рассматривают как постоянные, с большей вероятностью влияют на величину потребления и совокупного спроса, чем налоговые изменения, воспринимаемые как временные.

Усиление протекающих в экономике процессов в результате финансовой политики региональных и местных органов власти

Фискальная политика региональных и местных властей часто является *проциклической*. Это означает, что их действия скорее усиливают экономические спады или инфляцию, чем их ослабляют. В отличие от федеральных властей большинство органов власти регионального и местного уровня при попытке сбалансировать свои бюджеты в большей степени должны учитывать конституционные и другие правовые требования. Так же как домохозяйства и частные структуры бизнеса, региональные и местные органы власти повышают свои расходы во время экономического процветания и сокращают их в периоды рецессии. Во времена Великой депрессии 1930-х гг. большая часть повышения федеральных расходов сопровождалась снижением расходов на региональном и местном уровнях. Во время экономического спада 2001 г. и сразу после него многие региональные и местные органы власти были вынуждены повысить налоговые ставки, ввести новые налоги и снизить свои расходы, чтобы компенсировать более низкие налоговые поступления в результате снизившихся личных доходов и расходов граждан.

Эффект вытеснения

Еще одной потенциальной ловушкой, препятствующей реализации фискальной политики в полной мере, является так называемый **эффект вытеснения**: экспансионистская фискальная политика (дефицитные расходы) может повысить процентные ставки и снизить частные расходы, тем самым ослабляя или вообще устраняя стимулы для проведения экспансионистской политики. Рассматриваемая с этой точки зрения фискальная политика может оказаться в значительной степени, а иногда и полностью, неэффективной!

Допустим, экономика находится в состоянии спада и правительство прибегает к дискреционным фискальным мерам, увеличивая государственные расходы. Также предположим, что властные структуры поддерживают предложение денег в стране на одном и том же уровне. Чтобы финансировать бюджетный дефицит, правительство занимает средства на денежном рынке. Итоговое повышение спроса на деньги приводит к росту цен, уплачиваемых за заимствованные деньги, — повышению процентной ставки. Так как инвестиционные расходы меняются обратно пропорционально величине процентной ставки, некоторые инвестиции сокращаются или вообще не осуществляются, т.е. отдельные инвесторы с рынка вытесняются. (Некоторые потребительские расходы,

чувствительные к величине процентной ставки, например покупка автомобиля в кредит, также могут сократиться.) ■ **11.2 Crowding out**

Почти все экономисты соглашаются, что когда экономика достигла полной занятости, дефицит при полной занятости является нежелательным. Такой дефицит, несомненно, вытесняет с рынка некую долю частных инвестиций. Однако существуют разногласия по поводу того, действует ли эффект вытеснения при всех обстоятельствах. Многие экономисты полагают, что незначительное вытеснение осуществляется и тогда, когда фискальная политика применяется в периоды значительной рецессии. Дополнительный объем финансирования органов власти, получаемый в результате типичного бюджетного дефицита, относительно мал по сравнению с общим объемом финансирования частного и общественного секторов, наблюдаемого на денежном рынке. Поэтому процентные ставки в результате таких действий вряд ли серьезно изменятся. Более того, и возросшие расходы органов власти, и увеличившиеся расходы на потребление в результате сокращения налогов могут улучшить ожидания бизнеса в отношении будущей прибыли. Более высокие ожидаемые доходы на частные инвестиции могут стимулировать возрастание этих вложений. В результате потребности в частных инвестициях не сократятся даже при возрастании процентных ставок. (Как мы вскоре увидим, финансирование всего государственного долга, в отличие от финансирования новых долгов, получаемых в результате годовых дефицитов, с большей вероятностью приводит к увеличению процентных ставок.)

Современные представления о фискальной политике

В какой степени указанные осложнения позволяют считать, что дискреционная фискальная политика все же является целесообразной и эффективной? Из-за сложности и неясных исходов в результате применения фискальной политики некоторые экономисты утверждают, что лучше к ней вообще не прибегать. Они полагают, что кредитно-денежная политика (прежде всего изменение процентных ставок, устанавливаемых Федеральной резервной системой) обладает большими возможностями в качестве инструмента стабилизации, или считают, что большая часть экономических колебаний по своей природе являются незначительными и самокорректирующимися.

Однако большинство экономистов убеждены, что фискальная политика остается важным и полезным политическим рычагом в наборе макроэкономических инструментов правительства. В настоящее время популярна точка зрения, что фискальная политика может помочь «подтолкнуть экономику» в конкретном направлении, но не способна «настроить» ее так, чтобы на выходе получить желаемый макроэко-

номический результат. Ведущие экономисты обычно соглашаются, что кредитно-денежная политика — более подходящий стабилизационный инструмент для экономики США, которым можно пользоваться из месяца в месяц. Если кредитно-денежная политика выполняет свою работу, правительство должно сохранять фискальную политику относительно нейтральной, стараясь, чтобы бюджетный дефицит или профицит при полной занятости не отклонялся от потенциального ВВП более чем на 2%. Однако оно должно иметь основные приемы дискреционной фискальной политики в резерве и использовать их, чтобы помочь справиться с ситуациями, которые угрожают очень глубокими или продолжительными экономическими спадами, или когда инфляция может динамично начать расти, несмотря на усилия Федеральной резервной системы по стабилизации экономики.

И наконец, все экономисты соглашаются, что предлагаемая фискальная политика должна оцениваться по ее потенциальным положительным или отрицательным воздействиям на долгосрочный рост производительности, так как инструменты краткосрочной политики, используемые для проведения активной фискальной политики, часто оказывают и долгосрочное воздействие. Контрциклическая фискальная политика должна проводиться так, чтобы способствовать или, по крайней мере, не мешать росту долгосрочного совокупного предложения (показанного на рис. 10.3 смещением кривой долгосрочного совокупного предложения вправо). Например, налоговые сокращения можно структурировать так, чтобы они способствовали усилиям бизнеса, увеличивали инвестиции и стимулировали инновации. А более высокие государственные расходы можно сконцентрировать на заранее выбранных проектах «общественного капитала» (шоссе, порты, аэропорты) так, чтобы они стали дополнительными к частным инвестициям и тем самым способствовали долгосрочному экономическому росту.

Краткое повторение 12.2

- Автоматические изменения величины чистых доходов (налоги минус трансферты) повышают встроенную стабильность в экономике.
- Стандартизированный бюджет сравнивает государственные расходы с налоговыми поступлениями, которые были бы получены, если бы была достигнута полная занятость; изменение бюджетного дефицита или профицита при полной занятости (исчисляемого как процент потенциального ВВП) показывает, была ли фискальная политика экспансионистской, нейтральной или сдерживающей.
- Стандартизированные бюджетные дефициты отличаются от циклических дефицитов, которые свиде-

тельствуют об изменениях налоговых поступлений только в результате изменения ВВП.

- Временные разрывы, политические проблемы, ожидания, региональные и местные финансы осложняют фискальную политику.
- Эффект вытеснения показывает, что экспансионистская фискальная политика может увеличить процентную ставку и сократить инвестиционные расходы.

Государственный долг

Национальный, или **государственный**, долг по своей природе отражает общее количество дефицитов (минус профициты), которое имело федеральное правительство в течение рассматриваемого времени. Эти дефициты возникали главным образом из-за необходимости финансирования военных действий, экономических спадов и проводимой фискальной политики. Недостаток политической воли у Конгресса также повлиял на размер этого долга. В 2005 г. общий государственный долг составлял 7,96 трлн долл., из них 3,9 трлн долл. приходилось на частный сектор и 4,06 — на Федеральное агентство и Федеральную резервную систему. (Вы можете найти размер государственного долга — до цента — на веб-сайте Бюро государственного долга Казначейства по адресу: www.publicdebt.treas.gov/opd/opdpenny.htm.)

Распределение долга

В целом государственный долг — это общая сумма денег, которую федеральное правительство должно владельцам (держателям) **ценных бумаг, выпущенных правительством США**: финансовых инструментов, выпущенных федеральным правительством для финансирования расходов, превышающих налоговые поступления. Существует несколько типов таких ценных бумаг (долговых инструментов): краткосрочные казначейские векселя (краткосрочные ценные бумаги), среднесрочные свободнообращающиеся казначейские облигации (среднесрочные ценные бумаги) и сберегательные облигации (долгосрочные нерыночные облигации).

Как видно из рис. 11.6, 49% государственного долга в 2005 г. приходилось на общественность, а оставшиеся 51% — на агентства федерального правительства и Федеральную резервную систему. В данном случае под общественностью понимаются отдельные люди как в США, так и за пределами страны, региональные и местные органы власти и американские финансовые институты. На людей и институты из других стран приходилось около 25% государственного долга. Таким образом, значительная часть долга является внутренней, а не внешней: в первую очередь американцы должны американцам.

Долговые обязательства, находящиеся вне федерального правительства и Федеральной резервной системы (49%)

Долговые обязательства, находящиеся у федерального правительства и Федеральной резервной системы (51%)



Рис. 11.6

Владение государственными долговыми обязательствами, 2005 г. Общий государственный долг можно разделить на две основные части: обязательства, которыми владеет общественность (49%), и те, которые принадлежат федеральным агентствам и Федеральной резервной системе (51%). 25% долга владеют иностранцы.

Источник: U.S. Treasury, www.fms.treas.gov/bulletin.

Долг и ВВП

Констатация абсолютных размеров американского долга игнорирует тот факт, что благосостояние и производительный потенциал экономики США все эти годы росли невероятными темпами. Богатой стране значительно легче вынести бремя крупного государственного долга, чем стране бедной. Именно поэтому более достоверную оценку долга можно получить, рассмотрев его изменения по отношению к изменению ВВП, созданного в экономике. На рис. 11.7 показан относительный размер долга федеральных властей общественному сектору (в отличие от Федеральной резервной системы и федеральных агентств) и то, как он менялся во времени. Обратите внимание, что в процентном исчислении этот долг вырос после 2001 г. (в 2005 г. – 31,4%), но остается ниже, чем в 1990-х гг.

Международные сравнения

Как показано во вставке «Международный ракурс 11.2», нет ничего необычного в том, что у страны есть государственный долг. Это подтверждает коли-

чество стран, имеющих государственный долг (как процентную долю ВВП).

Процентные платежи

Многие экономисты считают, что основное бремя долга составляют процентные платежи, связанные с его обслуживанием и накапливаемые по мере увеличения продаж облигаций для финансирования этого обслуживания. В 2005 г. процентные платежи по общему государственному долгу составили 184 млрд долл., и в настоящее время это четвертая по величине статья в федеральном бюджете (уступающая только программам поддержания доходов, национальной обороне и здравоохранению).

В 2005 г. выплаты по процентам составили 1,5% ВВП. Этот процент отражает уровень налогообложения (среднюю налоговую ставку), которую требуется заплатить по процентам на государственный долг. Другими словами, в 2005 г. федеральные власти должны были собрать налоги, равные 1,5% ВВП, для

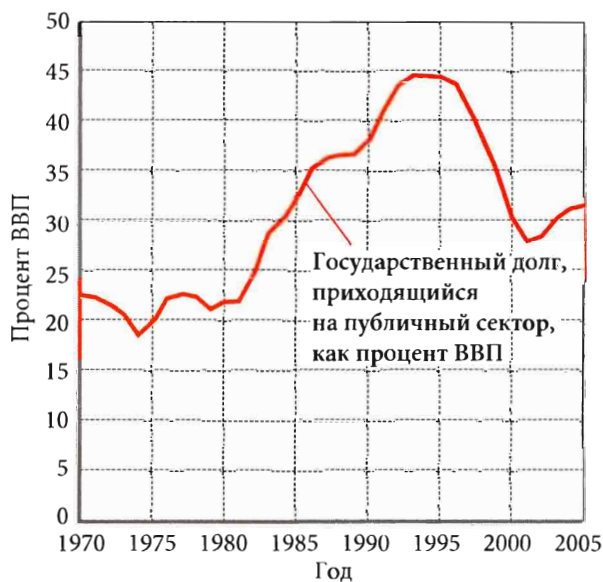


Рис. 11.7

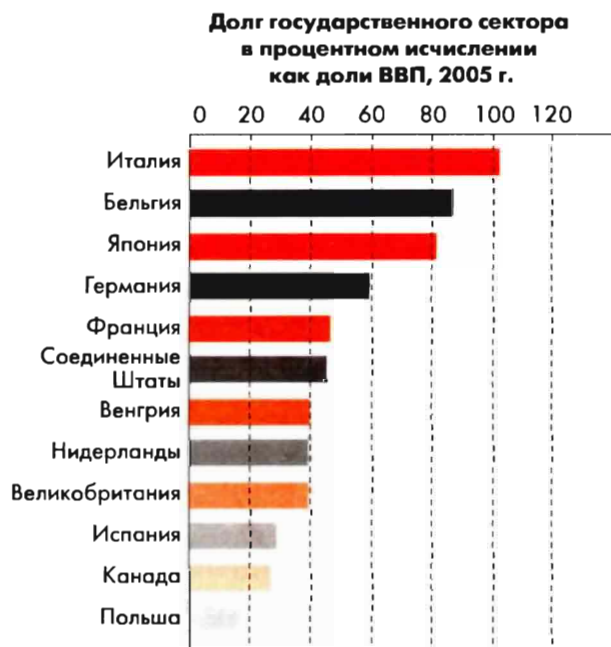
Государственный долг, приходящийся на публичный сектор, как процентная доля ВВП, 1970–2005 гг. Как процентная доля ВВП государственный долг, приходящийся на общественный сектор, т.е. обязательства перед частными лицами и организациями, а не перед Федеральной резервной системой и правительственными агентствами, резко возрос за период с 1980 по 1995 г., но затем за период с 1995 по 2001 г. в значительной степени снизился. После 2001 г. эта процентная доля снова стала увеличиваться, но в целом остается более низкой, чем в последнее десятилетие XX в.



Международный ракурс 11.2

Государственный долг: международные сравнения

Хотя государственный долг США самый крупный в мире в абсолютном исчислении, у некоторых других стран этот долг в процентном исчислении как доли ВВП еще больше.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org/.

обслуживания общего государственного долга. Благодаря относительно низким затратам на заимствование этот процент был уменьшен до 3,2% в 1990 г. и 2,3% в 2000 г.

Необоснованные тревоги

Возможно, вас заинтересовало, может ли крупный государственный долг привести к банкротству США или, по крайней мере, стать огромным бременем для наших детей и внуков. К счастью, подобные мнения и опасения являются необоснованными.

Банкротство

Может ли крупный государственный долг привести государство к банкротству, лишив его возможности выполнять свои финансовые обязательства? Ни в коем

случае, и тому есть две основные причины: рефинансирование и налогообложение.

Рефинансирование Государственный долг легко рефинансировать. Когда подходит ежемесячный срок выплаты части долга по казначейским векселям, облигациям и другим ценным бумагам, правительство обычно не сокращает расходы и не повышает налоги, чтобы расплатиться по прежним долгам, а рефинансирует эти долги, для чего продает новые облигации и использует выручку для выплат держателям погашаемых облигаций. Новые облигации обычно пользуются повышенным спросом, так как их держатели могут получить относительно высокую доходность в виде процентных платежей без риска дефолта со стороны федерального правительства.

Налогообложение Федеральное правительство имеет конституционное право облагать население налогами и собирать их. Повышение налогов – один из способов, пользуясь которым правительство может получить достаточные доходы для выплаты процентов и общей суммы государственного долга. Испытывающие финансовые трудности домохозяйства и корпорации не имеют возможности наращивать свои доходы за счет сбора налогов, как это доступно правительству. Если их доходы или выручка от продаж не покрывает их расходов, домохозяйства и частные структуры бизнеса могут обанкротиться. И совсем другие возможности имеет федеральное правительство, которое может ввести новые налоги или повысить прежние налоговые ставки, когда ему необходимо финансировать оплату долгов.

Перекаldывание финансового бремени на будущие поколения

В 2005 г. государственный долг США на душу населения составил 26 834 долл. Означает ли это, что каждый ребенок, родившийся в 2005 г., получил от федерального правительства чек на 26 834 долл., который ему придется оплатить? Конечно, нет. Государственный долг не накладывает на будущие поколения того бремени, о котором обычно думают.

Соединенные Штаты существенную часть государственного долга должны сами себе. Граждане и институты США (банки, фирмы, страховые компании), правительственные агентства и взаимные фонды владеют примерно 74% правительственных ценных бумаг США. Хотя эта часть государственного долга является обязательством американцев (как налогоплательщиков), одновременно она и актив американцев (как держателей краткосрочных казначейских векселей, среднесрочных свободнообращающихся казначейских облигаций, долгосрочных казначейских обязательств и сберегательных облигаций).

В этих условиях погашение государственного долга породило бы гигантские потоки трансфертных платежей от одних американцев другим. Гражданам

пришлось бы платить более высокие налоги, а держатели долговых обязательств получили бы деньги, эквивалентные по величине имевшимся у них на руках ценных бумаг органов власти США. В целом покупательная способность в США не изменилась бы, за одним исключением: погашение 25% государственного долга держателям обязательств из других стран отрицательно сказалось бы на покупательной способности.

Государственный долг резко увеличился во время Второй мировой войны. Однако решение финансировать военные закупки через продажу правительственных облигаций не сместило экономическое бремя со времен этой войны на будущее поколение. Экономические издержки Второй мировой войны заключались в том, что общество было вынуждено частично отказаться от товаров гражданского назначения, чтобы перераспределить редкие ресурсы на выпуск товаров военного назначения (вспомните анализ производственных возможностей страны). Из каких бы источников ни финансировалось такое перераспределение ресурсов – за счет повышения налогов или заимствования, – реальное экономическое бремя войны от этого не меняется. Бремя войны почти полностью вынесли на себе те, кто жил во время войны: именно им пришлось пожертвовать множеством потребительских товаров ради того, чтобы у США появилась возможность вооружиться самим и вооружить своих союзников. Конечно, следующее поколение унаследовало долг периода войны, но одновременно с этим и эквивалентное количество правительственных облигаций. К тому же оно унаследовало огромные преимущества победителей, прежде всего сохранившиеся политическую и экономическую системы своей страны и результаты «экспорта» этой системы в Германию, Италию и Японию. Все это усилило экономические возможности США после войны и помогло повысить стандарты жизни будущих поколений американцев.

Важные аспекты

Хотя перечисленные выше тревоги не являются обоснованными, существует ряд действительно важных аспектов, имеющих прямое отношение к государственному долгу, хотя, впрочем, разные экономисты приписывают им разную степень значимости.

Распределение дохода

Собственность на государственные ценные бумаги распределяется в обществе неравномерно. На долю некоторых людей приходится значительно больше, чем 26 834 долл. государственного долга в среднем на каждого гражданина США; на долю других – куда

меньше или вовсе ничего. Известно, что владение такими ценными бумагами сосредоточено у наиболее состоятельных категорий населения, владеющих основными пакетами акций и облигаций в стране. Поскольку в США действует умеренно прогрессивная налоговая система, выплата процентов по государственному долгу может только усилить неравенство доходов. Если одна из целей, которые ставит перед собой общество, состоит в достижении большего равенства в сфере доходов, то такое перераспределение – явление, очевидно, нежелательное.

Стимулы

Сложившийся к настоящему времени государственный долг требует ежегодной выплаты процентов по нему на общую сумму 184 млрд долл. Если не наращивать размер этого долга, то осуществлять эти ежегодные процентные платежи придется из налоговых поступлений. Дополнительные налоговые сборы могут подорвать готовность людей идти на предпринимательский риск, а также ослаблять их стимулы к внедрению технологических и других новшеств, заниматься инвестициями, трудиться. Таким косвенным образом крупный государственный долг может становиться препятствием на пути экономического роста.

Государственные долговые обязательства иностранцам

25% государственного долга США, правами на получение которого владеют граждане и организации из других стран, – *действительно* экономическое бремя для американцев. Эта часть государственного долга не является «задолженностью самим себе», и поэтому выплата процентов и основной суммы **внешнего государственного долга** на самом деле требует передачи части реального продукта страны иностранцам. В обмен на выгоды от полученных в долг у иностранцев средств США передают часть товаров и услуг этим кредиторам. Конечно, американцы также владеют какими-то долговыми обязательствами других стран, в результате чего правительства этих стран передают часть своих товаров и услуг американцам. (Ключевой вопрос 10.)

Еще раз об эффекте вытеснения

Обратимся теперь к потенциально более серьезной проблеме. Финансирование и рефинансирование значительного государственного долга все же может привести к переносу экономического бремени на будущие поколения, в частности, потому, что под воздействием долга будущие поколения наследуют меньший запас инвестиционных товаров (средств производства). Такое развитие событий связано с эф-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Опережающие индикаторы

Одним из инструментов, которыми пользуются политики для прогнозирования будущего направления изменения реального ВВП, служит ежемесячно составляемый индекс из 10 переменных, в прошлом не раз доказавший, что он позволяет достаточно точно предсказывать предстоящие изменения ВВП.

Индекс опережающих индикаторов, составляемый Conference Board, как показывают его прошлые значения, достигал пика или падения до того, как происходило фактическое изменение направления цикла деловой активности*. Поэтому изменения этого составного индекса 10 экономических переменных можно считать сигналом о будущем состоянии экономики. Такое своевременное предупреждение помогает политикам выбирать наиболее подходящие макроэкономические приемы.

Давайте рассмотрим эти 10 компонентов индекса опережающих индикаторов с точки зрения прогноза сокращения ВВП, помня, что их изменения в противоположном направлении предсказывают прирост ВВП.

1. Средняя продолжительность рабочей недели Сокращение средней продолжительности рабочей недели производственных рабочих в обрабатыва-

* Conference Board – частная неприбыльная исследовательская группа, членами которой являются 2700 корпораций и других членов из 60 стран. См. веб-сайт www.conferenceboard.org.

ющих отраслях указывает на уменьшение в будущем объема выпуска продукции обрабатывающей промышленности и снижение ВВП.

2. Новые заявки на получение пособий по безработице Увеличение числа первичных заявок на получение пособий по безработице связано с падением уровня занятости и, следовательно, сокращением производства.

3. Новые заказы на поставку потребительских товаров Сокращение числа заказов, полученных производителями, на поставку потребительских товаров, предшествует сокращению будущего производства, т.е. снижению ВВП.

4. Показатели деятельности продавцов Хотя это и звучит парадоксально, улучшение деятельности оптовиков по своевременному снабжению заказчиков служит свидетельством сокращающегося спроса со стороны бизнеса и потенциального падения ВВП.

5. Новые заказы на инвестиционные товары Сокращение объема заказов на производственное оборудование и другие средства производства означает уменьшение в будущем совокупного спроса и ВВП.

6. Лицензии на строительство жилья Сокращение числа полученных лицензий на строительство нового жилья предсказывает будущее уменьшение инвестиций и, следовательно, более высокую вероятность снижения ВВП.

Цены на фондовом рынке Падение цен на акции часто является отражением ожидаемого сокращения

эффектом вытеснения, сущность которого заключается в том, что наличие государственного долга приводит к росту процентных ставок и сокращению частных инвестиционных расходов. Если это вытеснение является сильным, будущим поколениям достанется экономика, обладающая меньшим производственным потенциалом, и при прочих равных условиях их уровень жизни окажется ниже, чем при другом сценарии — с менее сильным эффектом вытеснения.

Графическое представление эффекта вытеснения Из гл. 8 мы знаем, что существует обратная зависимость между реальной процентной ставкой и объемом расходов на инвестиции. При графическом представлении эта зависимость отражает наклоненную вниз кривую спроса на инвестиции, похожую на ID_1 или ID_2 , которые приведены на рис. 11.8. Вначале давайте рассмотрим кривую ID_1 . (Временно кривую ID_2 вообще не будем рассматривать.) Предположим, что заимствования органов власти привели

к повышению реальной процентной ставки с 6 до 10%. Из-за этого расходы на инвестиции снизились с 25 млрд до 15 млрд долл., что графически показано переходом экономики из точки a в точку b . В этом случае финансирование долга конкурирует с финансированием частных инвестиционных проектов, в результате чего частные инвестиции сократились на 10 млрд долл. Из-за этого частный капитал, который получит будущее поколение, на 10 млрд долл. меньше, чем он был бы, если бы не надо было финансировать государственный долг.

Государственные инвестиции и дополнение государственных инвестиций частными Даже если эффект вытеснения действительно имеет место, существуют два фактора, из-за действия которых может оказаться, что экономическое бремя, перекладываемое на плечи грядущих поколений, будет не столь тяжелым, как могло бы быть, а может быть, будет и вообще нулевым. В первую очередь, и известно, что товары индивидуального потребления могут влиять

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

объема продаж корпораций и уменьшения их прибылей. Более того, падение цен на акции снижает благосостояние потребителей, побуждая их сокращать свои расходы. Кроме того, более низкая рыночная стоимость акций делает менее привлекательным для фирм выпуск новых акций как средства привлечения капитала для инвестиций. Следовательно, снижение цен на акции может вызвать падение совокупного спроса и ВВП.

8. **Предложение денег** Сокращение предложения денег (денежной массы) обычно связано с падением ВВП.

9. **Разброс процентных ставок** Рост краткосрочной номинальной процентной ставки, как правило, отражает кредитно-денежную политику, направленную на замедление экономики. Меры, проводимые в рамках этой политики, значительно меньше влияют на долгосрочные процентные ставки, которые оказываются выше краткосрочных. Поэтому уменьшение разницы между краткосрочными и долгосрочными процентными ставками предполагает проведение жесткой кредитно-денежной политики и потенциально направлена на сокращение ВВП.

10. **Потребительские ожидания** Ослабление уверенности потребителей, которое отражается в индексе потребительских ожиданий, предвещает сокращение потребительских расходов и последующее падение объема внутреннего производства.

Необходимо отметить, что ни один из этих факторов в отдельности не может надежно предсказать

будущее развитие экономики. Бывают месяцы, когда, например, один или два из этих индикаторов снижаются, в то время как все остальные растут. И наоборот, изменения средневзвешенного, или сводного, индекса, состоящего из всех 10 компонентов, в прошлом не раз представляли опережающую информацию о направлении изменений ВВП. Принято считать, что если на протяжении трех месяцев подряд происходит падение или повышение данного индекса, вся экономика вскоре будет развиваться в том же направлении, т.е. соответственно падать или повышаться.

Хотя сводный индекс во многих случаях совершенно правильно предупреждает о колебаниях экономики, он вовсе не безупречен. Временами этот индекс давал ложные предсказания о спадах, которые так и не сбывались. В других случаях спады так скоро следовали за изменением в направлении движения индекса, что у политических деятелей просто не хватало времени, чтобы воспользоваться этой «системой раннего предупреждения». Более того, порой структурные изменения экономики приводили к тому, что существующий индекс переставал срабатывать, что вызывало необходимость его корректировки.

С учетом этих оговорок индекс опережающих индикаторов лучше всего рассматривать как полезный, но не абсолютно надежный информационный инструмент, который власти при определении макроэкономической политики должны использовать с большой осторожностью.

на потребление и инвестиции, то же самое справедливо и в отношении общественных продуктов (общественных благ). Часть государственных расходов, выплачиваемых за счет государственного долга, идет на государственные инвестиции (например, строительство шоссе, систем массовых перевозок и электростанций) и в «человеческий капитал» (например, инвестиции в образование, профессиональную подготовку работников и здравоохранение). Как и частные расходы на машины и оборудование, эти **государственные инвестиции** повышают будущие производственные мощности страны. В результате этого финансирования (в данном случае через долг) запас общественного капитала, передаваемый будущим поколениям, может быть более высоким, чем без такого заимствования. Этот более крупный запас общественного капитала может компенсировать меньший запас частного капитала, снижающийся из-за эффекта вытеснения, в результате чего общая производственная мощность в стране остается прежней.

Другой фактор, способствующий ослаблению эффекта вытеснения, — так называемое дополнение государственных инвестиций частными. Некоторые государственные и частные инициативы дополняют друг друга. В этом случае государственные инвестиции, финансируемые через долги, могут подстегнуть некоторые инвестиции частного сектора — через повышение ожидаемой нормы доходности. Например, строительство, осуществляемое органами власти в городе, может стимулировать частные инвестиции в форме строительства расположенных поблизости офисных зданий, магазинов и ресторанов. Благодаря этому эффекту взаимодополняемости расходы на общественный капитал могут сместить кривую спроса на частные инвестиции вправо, из ID_1 в ID_2 , как это показано на рис. 11.8. Хотя заимствования органов власти приводят к повышению процентной ставки с 6 до 10%, общий объем частных инвестиций в новых условиях не обязательно снижается. В ситуации, показанной на рис. 11.8, при переходе экономики из a

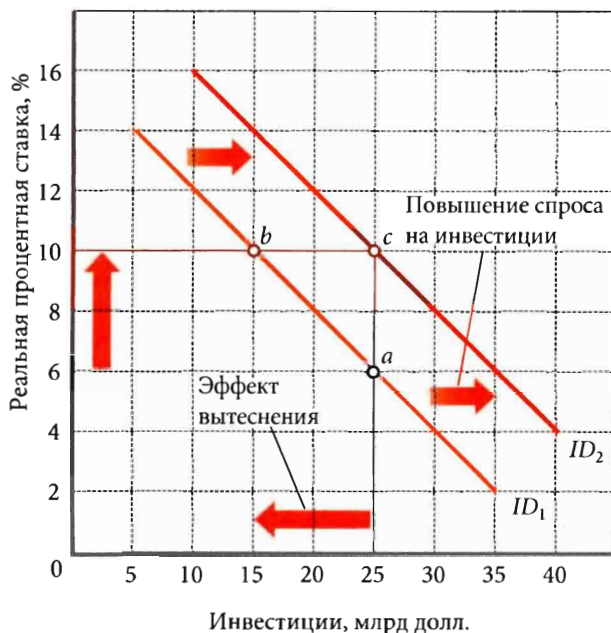


Рис 11.8

Кривая спроса на инвестиции и эффект вытеснения. Если кривая спроса на инвестиции (ID_1) является фиксированной, повышение процентных ставок с 6 до 10%, вызванное финансированием крупного государственного долга, смещает экономику из a в b и «выдавливает» из нее 10 млрд долл. частных инвестиций, в результате чего снижается общий запас капитала, унаследованный будущими поколениями. Однако, если правительственные расходы, осуществляемые за счет долга, улучшают ожидания бизнеса в отношении прибыли, кривая спроса на частные инвестиции смещается вправо, из ID_1 в ID_2 . Такой сдвиг кривой может частично или полностью компенсировать эффект вытеснения. В этом случае экономика переходит из точки a в точку c .

в c общий объем этих инвестиций остается на уровне 25 млрд долл. Разумеется, повышение спроса на инвестиции может быть и не таким значительным, как показано на этом графике. Если он будет меньше, эффект вытеснения компенсируется не в полной мере. Однако основная идея заключается в том, что повышение спроса на частные инвестиции может ослабить снижение инвестиций, которое было бы в противном случае в результате увеличения процентных ставок. (Ключевой вопрос 13.)

Краткое повторение 11.3

- Государственный долг США, а в 2005 г. это почти 8 трлн долл., — прежде всего общее накопление бюджетных дефицитов федерального правительства минус излишки за все время; примерно 25% государственного долга приходится на иностранцев.
- Как процент ВВП доля долга, принадлежащего обществу, в наши дни ниже, чем в середине 1990-х гг.; по процентной доле долга США находятся в середине диапазона таких долгов у крупных промышленно развитых стран.
- Федеральное правительство не находится в опасности банкротства, поскольку ему необходимо лишь рефинансировать (а не отказываться его платить) государственный долг, и оно может повысить доходы, если ему это потребуется, увеличив налоги.
- Заимствование и процентные платежи, связанные с государственным долгом, могут: а) повысить неравенство по доходам; б) потребовать более высоких налогов, а это приводит к снижению стимулов; в) препятствовать росту национального запаса капитала, поскольку вытесняет частные инвестиции.

РЕЗЮМЕ

1. Фискальная политика включает преднамеренные изменения расходов органов власти, налогов или применение той или иной комбинации этих средств в целях достижения полной занятости, стабильного ценового уровня и экономического роста. Фискальная политика требует повышения расходов органов власти, снижения налогов или обоих этих действий, что приводит к бюджетному дефициту, чтобы повысить совокупный спрос и вывести экономику из рецессии. И наоборот, снижение расходов органов власти, повышение налогов или комбинация этих мер, приводящая к профициту, — наиболее подходящая фискальная политика для противодействия инфляции спроса.
2. Встроенная автоматически стабильность обеспечивается тем, что чистые налоговые поступления изменяются пропорционально уровню ВВП. В периоды спада в государственном бюджете автоматически формируется дефицит, оказывающий стабилизирующее влияние на экономику; в периоды подъема в бюджете автоматически образуется антиинфляционный профицит. Встроенный стабилизатор сглаживает, но не устраняет нежелательные изменения реального ВВП.
3. Стандартизированный бюджет, показывает, каким был бы дефицит или профицит федерального бюджета, если бы экономика в течение года функционировала в условиях полной занятости. Циклические дефициты или профициты — это

результат изменения ВВП. Изменение дефицита или профицита бюджета при полной занятости, также называемого структурным дефицитом или профицитом, – намного более значимый показатель ориентации фискальной политики правительства, которая может быть экспансионистской, нейтральной или сдерживающей. Изменения величины дефицита или профицита фактического бюджета в этом отношении гораздо менее информативны, поскольку включают и циклические дефициты или профициты.

4. Принятие и последующая реализация соответствующей фискальной политики сопряжены с некоторыми вопросами и проблемами. Они возникают из-за: а) трудностей выбора времени, когда следует приступить к решению проблем, что связано с задержкой в понимании того, как развивается экономика, а также административными и операционными лагами; б) потенциально неправильного использования фискальной политики, прежде всего для политических, а не экономических целей; в) того факта, что региональная и местная финансовая политика осуществляется, как правило, проциклически, т.е. усиливая отрицательные процессы, протекающие в экономике; г) потенциальной неэффективности применяемых приемов, что частично объясняется тем, что домохозяйства ожидают в будущем изменения проводимой политики; д) возможности, что фискальная политика частично вытеснит с рынка частные инвестиции; е) осложнений, связанных с эффектами влияния фискальной политики на валютные курсы и чистый экспорт.
5. Большинство экономистов убеждены, что фискальная политика может помочь сместить экономику в желаемом для страны направлении, однако этот инструмент нельзя гарантированно использовать для задач тонкой настройки экономики, решение которых требуется для обеспечения ценовой стабильности и полной занятости. Тем не менее фискальная политика – полезный инструмент поддержки, которым можно пользоваться помимо кредитно-денежной политики, когда необходимо справиться с экономическими спадами или инфляциями.
6. Крупные дефициты федерального бюджета в 1980-х и в начале 1990-х гг. побудили Конгресс в 1993 г. повысить ставки налогов и ограничить государственные расходы. В результате комбинации этих приемов, а также благодаря очень быстрому и продолжительному росту экономики дефицит в 1997 г. снизился до 22 млрд долл. А в 1999, 2000 и 2001 гг. уже были достигнуты крупные бюджетные профициты. По оценкам, сделанным бюджетным комитетом Конгресса в 2001 г., за период с 2000 по 2010 г. годовые

бюджетные профициты приведут к накоплению 5 трлн долл.

7. К 2001 г. администрация Буша и Конгресс выбрали вариант снижения ставок предельных налогов и поэтапного снижения федерального налога на недвижимость. Рецессия, случившаяся в 2001 г., крах фондового рынка и более крупные федеральные расходы, вызванные войной с терроризмом, которые резко повысились, существенно изменили ситуацию. Федеральный бюджет из профицитного (127 млрд долл. в 2001 г.) в 2002 г. стал дефицитным (158 млрд долл.). В 2003 г. администрация Буша и Конгресс ускорили динамику снижения налоговых ставок, предусмотренную Законом о налогах от 2001 г., и снизили налоговые ставки на увеличение рыночной стоимости капитала и дивиденды. Целью этих действий было стимулирование вялой экономики. В 2005 г. бюджетный дефицит достиг 318 млрд долл., и, как считается, дефицитность бюджета сохранится до 2011 г., после чего бюджет снова станет профицитным.
8. Государственный долг – это совокупность всех дефицитов правительства (минус всех профицитов) за длительное время. В разбивку по составляющим этот долг состоит из обязательств перед держателями краткосрочных казначейских векселей, среднесрочных свободнобрашающихся казначейских облигаций, долгосрочных казначейских обязательств и сберегательных облигаций. В 2005 г. государственный долг США составил почти 8 трлн долл., или 26 834 долл. на каждого американца. Держателем 49% этого долга является общественность (в данном случае она включает также банки и местные региональные органы власти), а оставшимися 51% владеют Федеральная резервная система и федеральные агентства. Но 25% государственный долг США – это долг иностранным лицам. Процентные платежи по обслуживанию долга в 2004 г. составили 1,5% от ВВП. Для сравнения: в 1990 г. они равнялись 3,2%.
9. Озабоченность тем, что крупный государственный долг может привести к банкротству органов власти необоснована, поскольку: а) этот долг можно не погасить, а рефинансировать; б) федеральное правительство имеет полномочия повышать налоги, за счет поступления которых может оплачивать проценты по долгам.
10. В целом государственный долг не приводит к перекладыванию экономического бремени на плечи грядущих поколений. В результате нынешней деятельности американцы унаследуют не только государственный долг (обязательства), но и ценные бумаги органов власти США (активы), выпущенные для финансирования этого долга.

11. С государственным долгом связаны следующие серьезные проблемы: а) выплата процентов по долгу может увеличивать неравенство в доходах; б) процентные платежи по долгу требуют повышения налогов, что может подрывать экономические стимулы; в) выплата процентов или основной суммы долга иностранным гражданам приводит к утечке реального продукта за границу; г) государственные займы для рефинансирования долга или выплаты процентов по нему могут привести к росту процентных ставок в стране и вытеснению частных инвестиций, из-за

чего будущие поколения получают меньший объем капитала, чем могли бы, если бы государственный долг не был таким огромным.

12. Повышение инвестиций в общественный капитал, которое может произойти в результате финансирования долга, может частично или полностью компенсировать эффект вытеснения государственным долгом частных инвестиций. К тому же дополнительные государственные инвестиции могут стимулировать частные инвестиции, если они являются взаимодополняющими.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Фискальная политика (*fiscal policy*)

Совет экономических консультантов (*Council of Economic Advisers, CEA*)

Экспансионистская фискальная политика (*expansionary fiscal policy*)

Бюджетный дефицит (*budget deficit*)

Сдерживающая фискальная политика (*contractionary fiscal policy*)

Бюджетный профицит (*budget surplus*)

Встроенный стабилизатор (*built-in stabilizer*)

Прогрессивная налоговая система (*progressive tax system*)

Пропорциональная налоговая система (*proportional tax system*)

Регрессивная налоговая система (*regressive tax system*)

Стандартизированный бюджет (*standardized budget*)

Циклический дефицит (*cyclical deficit*)

Политический цикл деловой активности (*political business cycle*)

Эффект вытеснения (*crowding-out effect*)

Государственный долг (*public debt*)

Ценные бумаги, выпущенные правительством США (*U.S. securities*)

Внешний государственный долг (*external public debt*)

Государственные инвестиции (*public investments*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

- Какова основная цель Закона о занятости 1946 г.? Какова роль Совета экономических консультантов в свете этого закона? Задание для выполнения в классе: определите, кто входит в настоящее время в этот Совет и какое образование у этих людей.
- Ключевой вопрос** Предположим, гипотетическая экономика, где MPC равна 0,8, переживает глубокий спад. На сколько следует увеличить государственные расходы, чтобы кривая совокупного спроса сместилась вправо на 25 млрд долл.? На сколько надо снизить налоги, чтобы совокупный спрос возрос на такую же величину? В чем разница этих двух подходов? Определите, при какой возможной комбинации увеличения государственных расходов и снижения налогов можно добиться аналогичного результата.
- Ключевой вопрос** Какие варианты фискальной политики, пригодной для устранения инфляции спроса, имеются в распоряжении правительства? Используя модель совокупного спроса – совокупного предложения, покажите, как фискальные меры воздействуют на уровень цен. Как вы думаете, какой вариант фискальной политики

предпочтет «консервативный» экономист, т.е. специалист, выступающий за сохранение деятельности органов власти в прежнем масштабе? А «либеральный», полагающий, что государственный сектор слишком велик?

- (Для студентов, знакомых с материалом гл. 9) Используя модель совокупных расходов, покажите, каким образом фискальная политика правительства может привести к ликвидации как рецессионного, так и инфляционного разрывов (рис. 9.7). Объясните, как равное увеличение государственных расходов (G) и налогов (T) может привести к ликвидации рецессионного разрыва, а равное уменьшение G и T – к ликвидации инфляционного разрыва.
- Объясните принцип действия встроенных (или автоматических) стабилизаторов. Чем различаются пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы с точки зрения обеспечения автоматически стабилизируемой экономики?
- Ключевой вопрос** Дайте определение понятия «бюджет полной занятости» и объясните его смысл. Чем он отличается от «фактического бюджета»? Какова разница между структурным и

- циклическим дефицитами? Предположим, экономика, представленная на рис. 11.3, функционирует на безынфляционном уровне реального объема продукции при полной занятости — GDP_3 (а не GDP_2). Чему равен в этом случае бюджет полной занятости? Какая фискальная политика проводится в этой экономике? Какие изменения фискальной политики вы бы порекомендовали? Как эту политику можно было бы рассматривать в параметрах налогов или государственных расходов, т.е. как ее можно было бы представить в виде операций с кривыми T и G на рис. 11.3?
7. Некоторые политики предлагают, чтобы США внесли поправку в конституцию, требующую от федерального правительства ежегодно балансировать свой бюджет. Объясните, почему такая поправка, если она будет жестко притворяться в жизнь, заставит правительство прибегать к *сдерживающей* фискальной политике и в том случае, когда экономика находится в состоянии масштабной рецессии.
8. **Ключевой вопрос** Кратко сформулируйте и оцените проблему временных разрывов, возникающих при проведении фискальной политики. Объясните понятие политического цикла деловой активности. Как могут ожидания смены политического курса в ближайшем будущем ослаблять фискальную политику, в основу которой положено изменение налоговых ставок? Что такое эффект вытеснения и какое отношение он имеет к фискальной политике? В каком смысле эффект чистого экспорта подобен эффекту вытеснения? С учетом ваших ответов на эти вопросы объясните следующее утверждение: «Хотя фискальные меры, очевидно, полезны для борьбы с крайними проявлениями глубокого спада и инфляции спроса, с их помощью невозможно «настроить» экономику на уровень безынфляционного реального ВВП при полной занятости и в течение длительного срока поддерживать ее в таком состоянии».
9. **Задание повышенной сложности** (для студентов, знакомых с материалом гл. 10). Предположим, в условиях полного отсутствия налогов шкала потребления в экономике выглядит следующим образом.

ВВП, млрд долл.	Потребление, млрд долл.
100	120
200	200
300	280
400	360
500	440
600	520
700	600

- а. Постройте график потребления и определите величину MPC .
- б. Предположим, вводится система аккордных (регрессивных) налогов, обеспечивающая правительству 10 млрд долл. налоговых поступлений при любом уровне ВВП. Рассчитайте налоговую ставку для каждого уровня ВВП. Постройте итоговый график потребления и сравните значения MPC и мультипликатора с их значениями на доналоговом графике потребления.
- в. Предположим, вместо регрессивной системы введена пропорциональная налоговая система со ставкой налога 10%. Рассчитайте параметры нового графика потребления, постройте его и определите значения MPC и мультипликатора.
- г. Наконец, допустим, вводится прогрессивная налоговая система, в которой ставка налога равна нулю при уровне ВВП 100 млрд долл., 5% — при 200 млрд долл., 10% — при 300 млрд долл., 15% — при 400 млрд долл. и т.д. Определите и постройте новый график потребления, выделяя воздействие этой налоговой системы на величину MPC и на мультипликатор.
- д. Объясните, почему в отличие от регрессивной системы пропорциональная и прогрессивная налоговые системы усиливают стабильность экономики. Продемонстрируйте это на графике, аналогичном рис. 11.3.
10. **Ключевой вопрос** Как экономисты различают абсолютный и относительный размеры государственного долга? Почему это различие так значимо? Покажите разницу между рефинансированием долга и его погашением. Как внутренний государственный долг отличается от внешнего? Сопоставьте последствия погашения внутреннего национального долга и внешнего.
11. Являются ли следующие утверждения правильными или ошибочными? Если какое-то утверждение ошибочно, объясните почему.
- а. Общий государственный долг более значим для экономики, чем государственный долг как процент ВВП.
- б. Внутренний государственный долг — это примерно то же самое, что долг левой руки человека его правой руке.
- в. На долю Федеральной резервной системы и агентств федерального правительства приходится три четверти государственного долга.
- г. Доля долга США, приходящаяся на общественные (а не государственные) институты в процентах ВВП в 2005 г. была больше, чем в 1995 г.
- д. В последние годы выплаты по социальному обеспечению пенсионерам превысили дохо-

ды от налогов по социальному обеспечению, выплачиваемые работниками и их работодателями.

12. Почему экономистов может серьезно беспокоить ситуация, когда годовые платежи по процентам по долгу резко растут в процентном исчислении от ВВП?
13. **Ключевой вопрос** Проследите цепочку причинно-следственных связей, через которую крупный бюджетный дефицит может повлиять на внутренние реальные процентные ставки, объем частных инвестиций, запас накопленного капитала и экономический рост. Как инвестиции в обществен-

ный капитал и взаимодополняемость общественного и частного капиталов могут повлиять на конечные результаты этой цепочки причинно-следственных связей?

14. Что произойдет с указанными размерами дефицитов или профицитов федерального бюджета, если исключить из расчетов ежегодные добавки в трастовый фонд системы социального обеспечения или вычеты из него?
15. Что такое сводный индекс опережающих экономических индикаторов и какое отношение он имеет к дискреционной фискальной политике?

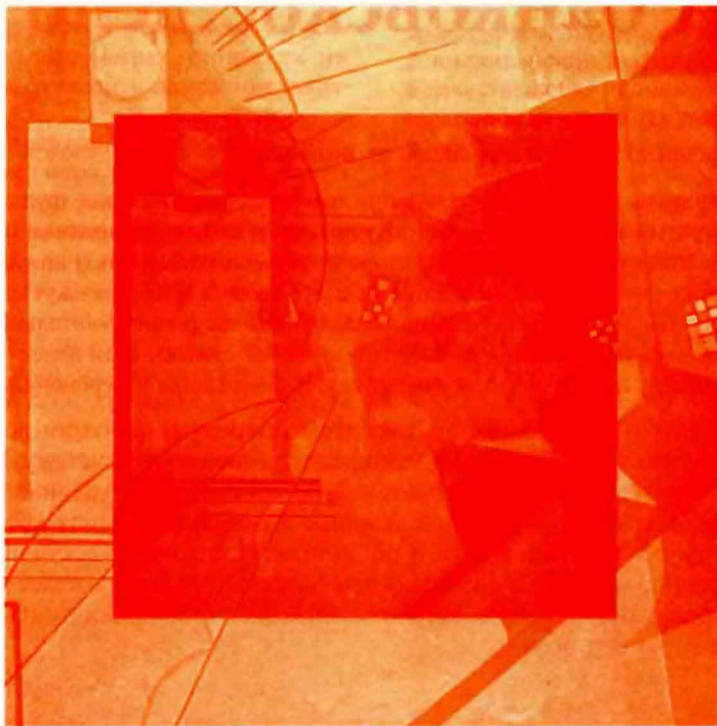
ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **О чем свидетельствуют опережающие экономические индикаторы состояния экономики?** Conference Board (www.conferenceboard.org/) отслеживает ведущие экономические индикаторы. Изучите обзор индекса опережающих индикаторов и их отдельных составляющих за последний месяц. Повысился ли этот индекс или, наоборот, понизился? Какие именно его компоненты возросли, какие сократились? Наблюдается ли какая-то тенденция изменения общего индекса за последние три месяца?
2. **Обратимся к табл. 11.1 из текста, к столбцу (3): какие там последние цифры?** Посетите веб-сайт

Congressional Budget Office (www.cbo.gov) и выберите заголовок *Historical Budget Data* (Данные о прошлых бюджетах). Найдите предыдущие данные по фактическим бюджетным дефицитам или профицитам (итоговые). Внесите последние данные в столбец (2) табл. 11.1 в тексте этой книги. Затем найдите прошлые данные по стандартизированному (при полной занятости) бюджетному дефициту или профициту в процентном исчислении от потенциального ВВП. Уточните также данные столбца (3) табл. 11.1. Какой являлась фискальная политика в 2005 г. — экспансионистской или сдерживающей?

Часть IV

Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика



- Глава 12
Деньги и банковское дело
- Глава 13
Создание денег
- Глава 14
Процентные ставки и кредитно-денежная политика
- Глава 14Web
Финансовая экономика

В этой главе вы узнаете:

- о функциях денег и составляющих предложения денег в США;
- о том, что «поддерживает» предложение денег;
- о структуре Федеральной резервной системы и банковской системы США;
- о функциях и круге обязанностей Федеральной резервной системы.

12

Деньги и банковское дело

Деньги – необычайно интересная сфера экономики:

«Деньги околдовывают людей. Из-за них они мучаются, ради них они трудятся. Они изобретают самые хитроумные способы, чтобы получить их, и самые изощренные способы их потратить. Деньги – единственный товар, из которого нельзя извлечь пользу иначе, чем избавившись от них. Они не накормят вас, не оденут, не дадут приюта и не развлекут до тех пор, пока вы не истратите их или не инвестируете. Они обладают для вас ценностью только в тот момент, когда вы отказываетесь от обладания ими. Люди почти все сделают ради денег, а деньги почти все сделают для людей. Деньги – это пленительная, нескончаемая и переменчивая загадка»¹.

В этой главе и двух последующих мы раскроем природу и функции денег, покажем ту роль, которую они играют, и проанализируем кредитно-денежную систему. Когда кредитно-денежная система работает должным образом, она обеспечивает условия для протекания циркулярных потоков доходов и расходов. Хорошо функционирующая кредитно-денежная система помогает экономике добиваться и полной занятости, и эффективного использования ресурсов. И наоборот, плохая кредитно-денежная система порождает сильнейшие колебания объема продукции, выпускаемого в экономике, уровня занятости и цен, а также искажает распределение ресурсов.

Функции денег

Что такое деньги? В старой поговорке говорится: «деньги – это то, что деньги делают». И действительно, при самом общем подходе все, что выполняет функции денег, и есть сами деньги. Каковы же эти функции?

¹ Federal Reserve Bank of Philadelphia, «Creeping Inflation», *Business Review*, August 1957, p. 3

- **Средство обращения.** Во-первых, и прежде всего, деньги служат **средством обращения**: их удобно использовать для купли-продажи товаров и услуг. Рабочий пекарни едва ли захочет, чтобы с ним расплачивались, например, 200 булками в неделю. Владелец пекарни также вряд ли захочет получать, допустим, свежую рыбу за свои булки. Деньги же легко принимаются в качестве средства платежа. Как было показано в гл. 2, деньги – это удобное общественное изобретение, позволяющее распла-

чиваться с владельцами ресурсов и производителями таким «товаром» (деньгами), который может быть использован для покупки любого продукта из общего набора товаров и услуг, имеющихся на рынке. Как средство обращения деньги позволяют обществу избегать неудобств и сложности бартерного обмена. Кроме того, обеспечивая удобный способ обмена товарами, деньги дают обществу возможность воспользоваться преимуществами географической специализации и разделения труда между людьми.

- **Единица учета** Деньги также служат **единицей учета**. Общество использует денежную единицу в качестве эталона для соизмерения относительных стоимостей разнородных товаров, услуг и ресурсов. В США, скажем, для этого применяются доллары. Подобно тому, как мы измеряем расстояние в милях или километрах, стоимость товаров и услуг мы оцениваем в денежном выражении.

Когда деньги используются в качестве общепринятой единицы расчетов, достаточно выразить цену любого продукта в денежном исчислении. Другими словами, благодаря денежной системе нам не надо выражать цену каждого продукта через все другие продукты, на которые его можно было бы обменять; нам не приходится выражать цену коровы количеством кукурузы, карандашей или клюквы. Денежный подход позволяет покупателям и продавцам легко сравнивать стоимости различных товаров и ресурсов. Такое сравнение облегчает людям принятие рациональных решений. Долговые обязательства всех видов, размер налогов и величина ВВП также измеряются в денежном выражении.

Средство сбережения Наконец, деньги служат **средством сбережения**, позволяющим переносить покупательную способность из настоящего в будущее. Обычно люди не тратят все полученные деньги сразу же за один раз. Чтобы приобрести в будущем те товары и услуги, которые потребуются им «потом», часть своего богатства они хранят в виде денег. Деньги, которые вы положили в сейф или внесли на чековый счет в банк, останутся доступны для вас и месяц, и даже год спустя, когда у вас возникнет в них потребность. Деньги часто более предпочтительный вариант хранения ценности в течение коротких промежутков времени, поскольку это самый ликвидный (позволяющий его расходовать) актив из всех возможных. Люди могут задействовать имеющиеся у них деньги практически мгновенно, чтобы купить нужные им товары и услуги или воспользоваться возникшими финансовыми инвестиционными возможностями. Когда инфляции нет или она незначительная, сохранение средств в виде

наличных денег является относительно безрисковым способом сохранения богатства для последующего его использования.

Составляющие предложения денег

Деньги – это «запас» какой-то продукции или группы продуктов (в отличие от дохода, который по своей природе является «потоком»). В человеческой истории роль средства обращения играли самые разные предметы, в частности китовый ус, круглые камни, щетина слоновьих хвостов, золотые монеты, мех, кусочки бумаги и многие другие предметы. Другими словами, все, что принимается людьми в качестве средства обмена, может служить обществу деньгами. В американской экономике, как мы скоро увидим, в качестве денег используются некоторые виды долговых обязательств государства, коммерческих банков и других финансовых институтов.

Определение денег: $M1$

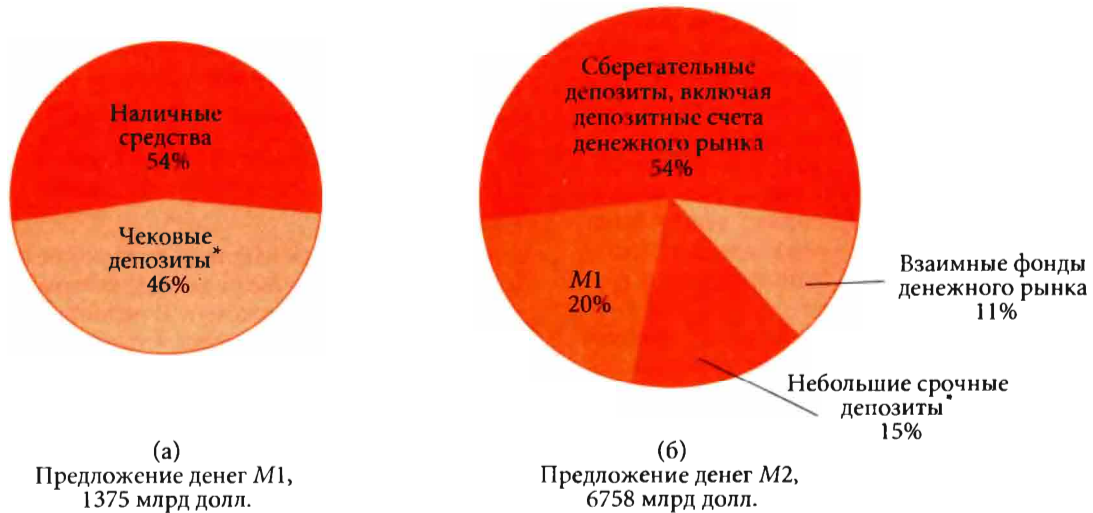
Денежная масса в самом узком смысле, обозначаемом $M1$, состоит из:

- наличных денежных средств, т.е. металлических и бумажных денег, находящихся на руках у населения;
- всех чековых депозитов, т.е. вкладов в коммерческие банки, различные сберкассы или другие сберегательные учреждения, на которые могут быть выписаны чеки любых размеров².

Металлические и бумажные деньги в обращение выпускают правительства и уполномоченные на это агентства. Коммерческие банки и сберегательные учреждения предлагают чековые депозиты. Денежная масса $M1$ по всем категориям ее составляющих показана на рис. 12.1.

Наличные средства: металлические и бумажные деньги Металлические деньги – от медных пенсов до серебряных долларов – это мелкая разменная монета, составляющая лишь малую часть денежной массы. Все металлические деньги, имеющие хождение в США, – **символические деньги**. Это означает, что их *внутренняя стоимость* – стоимость металлического слитка, из которого собственно и сде-

² В последующих обсуждениях мы не будем останавливаться подробно на некоторых, менее важных в количественном отношении, компонентах денежной массы, чтобы не погрязнуть в мелочах. Например, в состав $M1$ также входят дорожные чеки. При необходимости читатель может получить все данные по компонентам денежной массы и более полные их определения в любом из последних выпусков Бюллетеня Федеральной резервной системы (*Federal Reserve Bulletin*).

**Рис. 12.1**

Составляющие денежных предложений M1 и M2 в США. M1 – это узкое определение предложения денег, в которое входят наличные средства (обращающиеся в экономике) и чековые депозиты. Состав предложения денег M2 более широкий: M1 плюс некоторые другие составляющие с меньшей ликвидностью.

* Сюда входят и другие, гораздо более мелкие, составляющие, например дорожные чеки.

Источник: *Federal Reserve Bulletin*. www.federalreserve.gov. Данные приведены по состоянию на февраль 2006 г.

лана монета, – меньше нарицательной стоимости монеты. Подобное соотношение позволяет предотвратить переплавку символических денег с целью их прибыльной продажи в качестве золотых или серебряных слитков. Если бы, например, каждая 50-центовая монета содержала в себе серебро стоимостью 75 центов, было бы очень выгодно переплавить ее и продать в виде слитка. В результате этого 50-центовые монеты очень быстро исчезли бы из обращения.

Большая часть валюты в стране – бумажные деньги. Эти бумажные деньги в США представлены в виде банкнот **Федеральной резервной системы**, т.е. банкнот, выпущенных Федеральным резервным банком (центральным банком США) с разрешения Конгресса. На каждой банкноте США есть надпись *Federal Reserve Note* (банкнота Федеральной резервной системы).

На рис. 12.1а видно, что на наличные средства (металлические и бумажные деньги) в денежном предложении M1 в США приходится 54%.

Чековые депозиты Деньги в форме чековых депозитов (текущих вкладов или депозитных счетов) получили в США наибольшее распространение, поскольку это и безопасная, и удобная форма обращения. Вам, наверно, не придет в голову, возвращая долг, набить конверт банкнотами и монетами, ска-

жем, на 4896 долл. и бросить его в почтовый ящик. В то же время нет ничего необычного в том, чтобы выписать чек на крупную сумму и послать этот чек по почте. Человек, получающий по чеку наличные деньги, должен для этого сначала индоссировать его (расписаться на оборотной стороне); затем тот, кто выписал чек, получает его обратно погашенным в качестве заверенной расписки, подтверждающей выполнение его обязательства. Поскольку выдача чека требует передаточной подписи (индоссамента), кража или потеря чековой книжки не столь драматична, как потеря того же количества наличных денег. Кроме того, во многих случаях удобнее выписать чек, чем транспортировать и пересчитывать крупные суммы наличных. В силу всех этих причин деньги в виде безналичных чеков стали основной формой денег в американской экономике. Поэтому около 46% всей массы денег M1 состоит из чековых депозитов, на которые могут быть выписаны чеки.

Может показаться странным, что средства на текущих счетах являются частью денежной массы. Но это легко объяснимо: чеки есть не что иное, как средство передачи собственности на вклады в банках и других финансовых учреждениях, и поэтому широко используются в качестве средства обращения. Впрочем, при оплате мелких покупок чеки прини-

маются не столь широко, как наличные. Но при крупных покупках продавцы с готовностью принимают чеки в качестве средства платежа. При необходимости люди могут незамедлительно обратить свои чековые вклады в бумажные и металлические деньги; поэтому чеки, выписанные на такие вклады, равнозначны наличным средствам.

Таким образом:

$$\begin{aligned} \text{Деньги } M1 &= \\ &= \text{Наличные деньги} + \text{Чековые депозиты.} \end{aligned}$$

Финансовые институты, принимающие чековые вклады В США услуги по размещению чековых депозитов предлагают финансовые институты нескольких видов. Основу депозитарных институтов составляют **коммерческие банки**. Они принимают вклады от домохозяйств и фирм и используют свои финансовые ресурсы для предоставления множества разнообразных видов ссуд. Ссуды коммерческих банков служат для предпринимателей и фермеров источником краткосрочного оборотного капитала, для потребителей — способом финансирования покупки автомобилей, других товаров длительного пользования и т.п.

Коммерческие банки дополняются множеством других финансовых институтов: ссудо-сберегательными ассоциациями, взаимно-сберегательными банками и кредитными союзами, которые все вместе называются **сберегательными учреждениями**. *Ссудо-сберегательные ассоциации и взаимно-сберегательные банки* размещают сбережения домохозяйств и фирм, которые затем используются, помимо прочего, для финансирования жилищных ипотек. *Кредитные союзы* принимают вклады от своих членов, обычно группы людей, работающих в одной компании, и предоставляют эти средства для финансирования покупок в рассрочку.

Чековые депозиты в банках и сберегательных учреждениях называют по-разному: вклад до востребования; счет с обращающимся приказом об изъятии средств, или счет *НAY (negotiable order of withdrawal account, NOW account)*; счет с автоматическим переводом средств, или счет системы автоматического перевода средств (*automatic transfer service (ATS) account*); чековый паевой счет. Но, несмотря на разнообразие названий, все эти вклады сходны в одном: вкладчики могут выписывать на них чеки в любой момент и на любую сумму по собственному усмотрению.

Уточнение Приведенное выше определение денег требует важного уточнения: наличные средства и чековые депозиты, принадлежащие правительству (Казначейству), федеральным резервным банкам, коммерческим банкам или иным финансовым институтам, *исключаются* из *M1* и других показателей денежной массы.

Бумажный доллар, которым, скажем, располагает Эмма Бак, очевидно, представляет только 1 долл. денежного предложения (денежной массы). Но если мы станем принимать во внимание доллары, находящиеся в распоряжении банков, то тот же самый 1 долл., помещенный в банк, придется учесть как 2 долл.: 1 долл. на текущем счете Эммы Бак и еще 1 долл. наличных денег, который мирно покоится в банковском сейфе. Этой проблемы двойного счета удается избежать, если не включать наличные деньги, хранящиеся в банках, в объем совокупного предложения денежной массы.

Исключение из массы денег наличных денежных средств, находящихся в распоряжении правительства, позволяет точнее оценить объем денежной массы, доступной домохозяйствам и фирмам, и уровень расходов частного сектора экономики. Количество денег и объем потенциальных расходов — очень важные показатели для Федеральной резервной системы при определении ею кредитно-денежной политики (эту тему мы более подробно рассмотрим в гл. 14).

Определение денег *M2*

Второе, более широкое определение денег, включает *M1* плюс «почти деньги». «**Почти деньги**» — это высоколиквидные финансовые активы, которые не функционируют непосредственно в качестве средства обращения, но легко и без риска финансовых потерь превращаются в наличные деньги или чековые депозиты. Можно выделить три вида «почти денег», включаемых в категорию массы денег *M1*:

- **Сберегательные вклады, включая депозитные счета денежного рынка** При необходимости вкладчик может легко снять наличные деньги со своего **сберегательного счета** в коммерческом банке или сберегательном учреждении. Он может также поручить перевести средства с бесчекового сберегательного счета на текущий (чековый) счет. Также быстро средства можно снять и с **депозитного счета денежного рынка**. Такие счета предлагают банки и сберегательные учреждения, аккумулирующие индивидуальные вклады для приобретения краткосрочных ценных бумаг, приносящих процентный доход. Депозитные счета денежного рынка также приносят процентный доход, но на них требуется держать минимальный резервный остаток. Кроме того, банки ограничивают допустимую частоту снятия денег с таких вкладов.
- **Небольшие (менее 100 тыс. долл.) срочные депозиты** **Срочные вклады**, как ясно из их названия, доступны для снятия лишь по истечении их срока действия. Например, вкладчик может изъять 6-месячный вклад без уплаты штрафа только по истечении этого срока. Для возмещения неудобств, возникающих из-за подобных ограниче-

ний, финансовые институты выплачивают по таким депозитам более высокие проценты, чем по депозитным счетам денежного рынка. Конечно, вкладчик может в любое время снять такой вклад, но ему потребуется за это заплатить, иногда значительную сумму – своего рода штраф.

- **Взаимные фонды денежного рынка** Можно, просто позвонив по телефону, обратившись через Интернет или выписав чек на 500 долл. и больше, приобрести акцию (долю) **взаимного фонда денежного рынка**. Подобную услугу оказывают так называемые компании взаимного фонда или взаимные (паевые) фонды, сосредоточивающие средства индивидуальных пайщиков для приобретения краткосрочных кредитных инструментов, приносящих проценты, таких, как депозитные сертификаты или ценные бумаги правительства США. Эти компании и фонды могут выплачивать проценты по счетам денежного рынка своим клиентам (вкладчикам). При определении размера $M2$ учитываются только взаимные фонды денежного рынка, принадлежащие частным лицам, но не бизнесу или каким-то институциональным структурам.

Все три вида «почти денег», считается, обладают достаточной ликвидностью. Теперь запишем определение денег в виде следующего уравнения:

$$\text{Деньги, } M2 = M1 + \text{Сберегательные счета} + \text{Депозитные счета денежного рынка} + \text{Небольшие (меньше 100 000 долл.) срочные вклады} + \text{Счета взаимных фондов денежного рынка.}$$

В целом в категорию $M2$ входят: средства обращения (наличные средства и чековые депозиты), составляющие $M1$, и «почти деньги», которые можно легко и без потерь обратить в наличные деньги и чековые депозиты. На рис. 12.16 показано, что с учетом всех перечисленных составляющих, которые входят в предложение денег $M2$, его величина почти в пять раз больше, чем более узкой категории денежной массы $M1$.

Определение термина MZM

Существуют и другие определения денег, каждое из которых включает или, наоборот, исключает различные категории «почти денег». Одним из таких определений, значимость которого в последнее время растет, является MZM (деньги с нулевым сроком погашения – от англ. *money zero maturity*), о чем сообщил Федеральный резервный банк Сент-Луиса. MZM относится исключительно только к остаткам денежных счетов, которые имеются в наличии и могут быть получены при нулевых затратах при сделках,

осуществляемых домашними хозяйствами и бизнесом. Экономистам надо сделать две корректировки, чтобы получить значение MZM . Для этого надо сделать следующее:

- Вычесть небольшие срочные вклады, размещаемые на короткое время, поскольку срок их действия (время до погашения) составляет 6 месяцев, 1 год или какой-то другой срок, превышающий мгновенное (нулевое) погашение. Досрочное получение этих денег приводит к существенным финансовым штрафам.
- Добавить остатки на счетах взаимного фонда денежного рынка, принадлежащего бизнесу. Компании могут выписывать чеки на эти фонды и перемещать средства на чековые вклады, не подвергаясь никаким штрафам. Как и взаимные фонды денежного рынка, принадлежащие отдельным людям, взаимные фонды денежного рынка, принадлежащие бизнесу, доступны немедленно при совершении покупок.

Если представить сказанное в форме уравнения, получим:

$$\text{Деньги, } MZM = M2 - \text{Небольшие срочные вклады (100 000 долл. и меньше)} + \text{Счета взаимных фондов денежного рынка, принадлежащие бизнесу.}$$

Преимущество варианта MZM заключается в том, что в него входят основные составляющие: наличные средства, чековые депозиты, депозитные счета денежного рынка и счета взаимных фондов денежного рынка, которые используются в повседневной практике при покупке товаров, услуг и ресурсов. В нем не учитываются срочные вклады, которые обычно применяются для сбережения, а не для оперативных транзакций. В феврале 2006 г. значение MZM в США составило 6934 млрд долл., что немного выше $M2$, равного 6758 млрд долл.

Каждое из трех определений денег по-своему полезно. Легче всего понять сущность самого узкого определения – $M1$, и именно его чаще всего имеют в виду, когда говорят о «деньгах». Однако для измерения предложения денег в стране экономисты обычно пользуются более широкими показателями – $M2$ и MZM . Если не указано иное, в нашем последующем анализе мы ограничимся вариантами $M1$, $M2$ и MZM или просто будем обозначать предложение денег значком M_s . Не забывайте, что составляющие $M1$ в предложении денег – наличные средства и чековые депозиты – являются базовыми составляющими и более широких определений $M2$ и MZM . Действия с деньгами, которые повышают объем наличных средств и чековых депозитов, также увеличивают и объем $M2$ и MZM , или просто M_s .

Краткое повторение 12.1

- Деньги служат средством обращения, мерой стоимости и средством сбережения.
- Согласно узкому определению денег *M1*, в эту категорию входят наличные средства, находящиеся в руках у населения, плюс чековые депозиты, размещаемые в коммерческих банках и сберегательных учреждениях.
- В настоящее время сберегательные учреждения наравне с коммерческими банками предлагают несколько разновидностей счетов, на которые можно выписывать чеки.
- Определение денег *M2* охватывает категорию *M1* плюс бесчековые сберегательные депозиты, депозитные счета денежного рынка, небольшие (меньше 100 тыс. долл.) срочные депозиты и остатки на счетах взаимных фондов денежного рынка, принадлежащие отдельным людям.
- Определение предложения денег *M2M* уточняет объем *M2*, корректируя его на небольшие срочные вклады (100 тыс. долл. и меньше) [их доля вычитается] и счета взаимных фондов денежного рынка, принадлежащие бизнесу [их доля прибавляется].

Что лежит в основе денежного предложения?

Предложение в США в основном «поддерживается» (гарантируется) способностью правительства удерживать стоимость денег относительно стабильной. И ни чем больше!

Деньги как долговые обязательства

Основные компоненты денежного предложения — бумажные деньги и чековые депозиты — представляют собой долговые обязательства, т.е. обещания заплатить. Бумажные деньги в США — это находящиеся в обращении долговые обязательства федеральных резервных банков. Чековые депозиты — это долговые обязательства коммерческих банков или сберегательных учреждений.

Бумажные наличные деньги и чековые депозиты не имеют внутренней стоимости. Пятидолларовый вексель — это просто листок бумаги, а чековый депозит — всего лишь запись в бухгалтерской книге. Что же касается металлических денег, то, как мы уже знаем, их собственная стоимость меньше номинальной. Поэтому государство не намерено обменивать имеющиеся у вас бумажные деньги на что-нибудь более осязаемое, вроде золота. Вместе с тем государство стремится «управлять» денежным предложением. Его кредитно-денежные ведомства стараются обеспечить необходимое для определенного уровня деловой

Рассмотрим следующую ситуацию...

Являются ли кредитные карты деньгами?

Возможно, вас заинтересовало, почему в нашем обсуждении того, что входит в предложение денег, мы проигнорировали кредитные карты, например *Visa* или *MasterCard*. В конце концов, кредитные карты — это удобный способ совершения покупок, и в настоящее время в США почти 25% всех сделок в долларовом исчислении совершаются с их помощью. Ответ здесь таков: кредитная карта не является деньгами, хотя это удобное средство получения краткосрочной суммы от финансового института, выпустившего эту карту.

Что происходит, когда вы покупаете свитер, расплачиваясь за покупку кредитной картой? Банк, имитировавший вашу карту, возмещает магазину стоимость проданного товара, устанавливает плату за транзакцию, а затем вы возмещаете деньги банку. Вместо того чтобы уменьшить размер ваших наличных или количество денег на вашем чековом вкладе при каждой покупке, вы объединяете все ваши платежи за месяц, которые раз в месяц оплачиваете. Возможно, вам также ежегодно приходится платить какую-то сумму за получаемые услуги, а если вы вносите деньги в банк частями, то оплачиваете и процент по получаемым ссудам, часто значительный. Кредитные карты — это просто способ отсрочки платежа на короткий срок. Ваши остатки на чековом счете, которым вы пользуетесь для оплаты по вашей кредитной карте, являются деньгами. Но сама кредитная карта деньгами не является*.

Однако кредитные карты позволяют отдельным людям и видам бизнеса «экономить» на использовании денег. Кредитные карты позволяют вам иметь меньше валюты в вашем кошельке или на чековом счете (до момента, когда вы должны оплатить счета на вашей кредитной карте) в вашем банке. Кредитные карты также помогают вам координировать время ваших расходов с поступлениями вами доходов.

* Не является деньгами и дебетовая карта. Как и чек, она позволяет вам совершать платеж непосредственно с вашего чекового счета. Остатки на чековом счете являются деньгами; чек или дебетовая карта деньгами не являются.

вой активности количество денег в обращении, что способствует достижению полной занятости, стабильности цен и приемлемых темпов экономического роста.

По мнению большинства экономистов, управлять денежным предложением куда благоразумнее, чем привязывать его к золоту или другим товарам, предложение которых меняется произвольно. Скажем, существенное увеличение золотого запаса страны в результате открытия новых месторождений или применения принципиально новых способов добычи

золота может увеличить денежное предложение до размеров, намного превышающих количество денег, необходимое для достижения уровня деловой активности, соответствующего полной занятости, и тем самым вызвать инфляцию. И наоборот, сокращение добычи золота, случившееся в истории, могло бы уменьшить денежное предложение в стране до той точки, где экономическая активность задыхается, из-за чего возникает безработица, а темпы роста бизнеса замедляются.

Если выразить эту идею более кратко, бумажные деньги нельзя обратить в установленное количество золота и других драгоценных металлов, их можно обменять лишь на другие денежные знаки. Государство готово заменить 5-долларовую купюру купюрой такого же номинала, но с другим серийным номером. Это единственное, чего бы вам удалось добиться, если бы вы потребовали у правительства выкупить часть имеющихся у вас денег. Точно так же и чековые деньги обмениваются не на золото, а только на бумажные деньги, которые, как мы только что видели, государство ничем осязаемым не возмещает.

Ценность денег

С учетом сказанного, почему наличные деньги и чековые депозиты являются деньгами, а, скажем, фишки, применяемые в игре «Монополия», ими считать нельзя? Почему банкнота в 20 долл. или чековый депозит в 100 долл. имеют указанную стоимость? Ответ на эти вопросы состоит из трех частей.

Приемлемость Наличные денежные средства и чековые депозиты являются деньгами по той простой причине, что люди принимают их в качестве денег. В давно установившейся деловой практике наличность и чековые вклады выполняют основную функцию денег: они принимаются в качестве средства обращения. Каждый из нас принимает деньги в обмен на что-то, поскольку уверен, что деньги в любой момент могут быть снова обменены на реальные блага и услуги.

Законное платежное средство Наша уверенность в приемлемости бумажных денег отчасти опирается и на закон: государство объявило наличные деньги **законным средством платежа**. Фактически каждая банкнота представляет собой как бы заявление: «Эта банкнота — законное средство совершения любых платежей, как государственных, так и частных». Это означает, что бумажные деньги должны приниматься и при оплате долга. (Однако это не значит, что фирмы и государственные структуры обязаны принимать платежи наличными. Нет ничего незаконного, если они устанавливают порядок оплаты в безналичной форме в виде чеков, кассовых чеков, платежных поручений или через кредитные карты.)

Всеобщая приемлемость наличных денег опирается также на готовность государства принимать их

при уплате налогов и других обязательств по отношению к нему. Но государство не объявляло чеки законным платежным средством, тем не менее они успешно обслуживают значительную долю оборота товаров, услуг и ресурсов. Конечно, тот факт, что государственные структуры, Федеральная корпорация по страхованию депозитов (*FDIC*) и Национальная администрация кредитных союзов (*NCUA*), страхуют депозиты коммерческих банков и ссудо-сберегательных ассоциаций на сумму до 100 тыс. долл., повышает готовность людей и фирм использовать чековые депозиты в качестве средства обращения.

Относительная нехватка Стоимость денег, как и экономическая стоимость чего бы то ни было, зависит от соотношения спроса и предложения. Стоимость деньгам придает их относительная нехватка в сравнении с полезностью (способностью удовлетворять человеческие потребности). Полезность денег кроется в их уникальной способности обмениваться на товары и услуги как сейчас, так и в будущем. Поэтому спрос на деньги в экономике зависит от общего долларového объема сделок в любой момент времени плюс количества денег, которое люди и фирмы желают иметь в своем распоряжении для возможных сделок в будущем. При данном более или менее постоянном спросе на деньги стоимость, или покупательная способность, денежной единицы (доллара, иены, евро и любой другой) определяется денежным предложением.

Деньги и цены

Количество товаров и услуг, которые можно купить за денежную единицу, называется покупательной способностью денег. Когда деньги быстро теряют свою покупательную способность, они столь же стремительно перестают быть деньгами.

Покупательная способность доллара Количество товаров и услуг, приобретаемых за доллар, изменяется обратно пропорционально уровню цен; иначе говоря, между общим уровнем цен и стоимостью доллара существует обратно пропорциональная зависимость. Когда индекс потребительских цен, или индекс «стоимости жизни», растет, покупательная способность доллара падает, и наоборот. Чем выше цены, тем меньше стоит доллар, поскольку в этих условиях требуется больше долларов для покупки данного количества товаров, услуг и ресурсов. Так, если уровень цен вырастет вдвое, стоимость доллара, напротив, сократится вдвое и составит 50 центов.

И наоборот, снижение цен увеличивает покупательную способность доллара, поскольку теперь человеку требуется меньше долларов для приобретения данного количества товаров и услуг. Если, скажем, уровень цен снизится наполовину, или на 50%, покупательная способность доллара удвоится.

Соотношение этих двух величин в виде уравнения будет выглядеть следующим образом:

$$V = 1/P.$$

Чтобы определить стоимость доллара V , необходимо единицу разделить на уровень цен P , выраженный индексом в виде числа с сотыми долями. Если уровень цен P равен 1, то стоимость доллара равна 1. Но если P вырастет до 1,20, V упадет до 0,833, т.е. повышение уровня цен на 20% приводит к падению стоимости доллара на 16,67%. Попробуйте проверить, насколько хорошо вы усвоили эту обратную пропорциональную зависимость между уровнем цен и стоимостью доллара, и определите значение V и его процентный рост при уменьшении значения P на 20%, до 0,80. (Ключевой вопрос 6.)

Инфляция и приемлемость денег В гл. 7 мы рассматривали ситуацию, когда национальная валюта обесценивается и теряет свою функцию средства обращения, т.е. становится в этом качестве неприемлемой. Это происходит тогда, когда правительство печатает и выпускает в обращение так много бумажных денег, что стоимость каждой денежной единицы становится низкой, иногда очень низкой. Ярким примером может служить невиданная в прошлом инфляция, охватившая Германию после Первой мировой войны. В декабре 1919 г. в обращении в этой стране находилось около 50 млрд марок, а спустя всего четыре года эта величина возросла до 496 585 345 900 млрд марок! К чему это привело? Стоимость немецкой марки в 1923 г. составляла ничтожно малую долю ее стоимости в 1919 г.³

Высокая инфляция может в значительной степени снизить стоимость денег за период с того момента, когда они получены, и до того момента, когда они истрачены. Динамичное снижение стоимости валюты может привести к тому, что она перестанет использоваться в качестве средства обмена. Бизнес и домохозяйства могут отказаться принимать бумажные деньги при обменах, так как не хотят нести убытки из-за снижения их стоимости в период, когда эти деньги находятся у них на руках. (И все это, несмотря на тот факт, что по утверждению правительства бумажные деньги – законное платежное средство!) Без приемлемого в стране средства обмена экономика может снова вернуться к бартеру. И наоборот, более стабильная валюта, такая, как доллар США, может циркулировать все более широко. В предельном варианте страна может взять иностранную валюту в качестве собственной официальной валюты, чтобы не допустить гиперинфляции.

Пользоваться деньгами как средством сбережения люди готовы лишь до тех пор, пока не происходит существенного снижения стоимости этих сбере-

жений в результате инфляции. Экономика в состоянии эффективно использовать денежную единицу в качестве меры стоимости только при относительной стабильности ее покупательной способности. Резкое уменьшение масштаба меры стоимости лишает покупателей и продавцов возможности устанавливать четкие правила торговли. Когда стоимость денежной единицы быстро падает, продавцы не знают, сколько запрашивать, а покупатели не знают, сколько платить за различные товары и услуги.

Поддержание покупательной способности денег

Быстро возрастающие уровни цен (быстрая инфляция) и, как результат этого, снижающаяся покупательная способность денег обычно являются результатами непродуманной экономической политики. Стабилизация покупательной мощи национальных денег требует стабилизации ценового уровня в стране. Такая стабилизация уровня цен (при годовой инфляции 2–3%) в основном предусматривает продуманное управление предложением денег в стране и регулирование процентных ставок (*кредитно-денежная политика*). Она также требует соответствующей *фискальной политики*, чтобы поддержать усилия властей страны, занимающихся денежными вопросами, когда они стараются снизить уровень инфляции. В США комбинация законодательных действий, политики органов власти и социальных приемов не допускает неразумного увеличения предложения денег, которое могло бы отрицательно сказаться на покупательной способности денег. Важнейшая роль органов власти в США (Федеральной резервной системы) при поддержании покупательной способности доллара рассматривается в гл. 14. Пока же лишь отметим, что они обеспечивают наличие конкретного количества денег, например $M2$, показанного на рис. 12.1, и могут изменить это количество, используя подходящие для этого инструменты.

Краткое повторение 12.2

- В экономике США все деньги, по существу, представляют долговые обязательства государства, коммерческих банков и сберегательных учреждений.
- Эти долговые обязательства успешно выполняют функции денег до тех пор, пока их стоимость, или покупательная способность, относительно стабильна.
- Стоимость денег не основывается на строго определенном количестве драгоценных металлов, она в первую очередь определяется количеством товаров, услуг и ресурсов, которые можно приобрести за эти деньги на рынке.
- Ценность доллара (его покупательная способность в стране) связана с уровнем цен в обратной зависимости.

³ Frank G. Graham, *Exchange, Prices and Production in Hyperinflation Germany, 1920–1923* (Princeton, NJ.: Princeton University Press, 1930), p. 13.

- Ответственность государства за поддержание устойчивой стоимости денежной единицы предполагает: 1) проведение соответствующей фискальной политики; 2) осуществление эффективного контроля президента и Конгресса за денежной массой.

Федеральная резервная и банковская системы

В США к «денежным властям», о которых упоминалось выше, относятся члены Совета управляющих **Федеральной резервной системы (ФРС)**. Как показано на рис. 12.2, этот Совет руководит деятельностью 12 федеральных резервных банков, каждый из которых в свою очередь контролирует деятельность ряда коммерческих банков и сберегательных учреждений.

История развития банковской системы

К началу XX в. Конгресс США начал все в большей степени осознавать, что необходимыми предпосылками эффективной банковской системы являются централизация и общественный контроль за ее деятельностью. Разобщенность, децентрализация и недостаточный надзор за деятельностью банков привели к тому, что денежные банкноты, эмитированные многочисленными частными банками, обесценива-

лись, их переставали принимать в обращении, что создавало неудобства и порождало хаос. Кроме того, из-за децентрализации и недостатка контроля возникли многочисленные сбои в управлении общей денежной массой, из-за чего предложение денег не соответствовало потребностям экономики. В одних случаях избыток денег способствовал росту инфляции, в других — их недостаток замедлял экономический рост, создавая помехи производству и обмену товарами и услугами. Ни один из государственных органов власти не отвечал за формирование и реализацию общенациональной политики в банковском секторе.

Небывалая банковская паника, разразившаяся в 1907 г., заставила Конгресс США создать Национальную комиссию по денежному обращению, которой поручался анализ денежных и банковских проблем и выработка предложений по действиям Конгресса для их решения. Конечным результатом ее работы стало принятие в 1913 г. Закона о Федеральной резервной системе (*Federal Reserve Act of 1913*).

Давайте познакомимся с отдельными составляющими Федеральной резервной системы и с тем, как они взаимодействуют друг с другом.

Совет управляющих

Основой денежной и банковской систем США является **Совет управляющих** Федеральной резервной



Рис. 12.2

Структура Федеральной резервной системы и ее взаимоотношения с обществом. С учетом советов и рекомендаций Комитета по операциям на открытом рынке и трех консультативных советов, Совет управляющих принимает основные политические решения, обеспечивающие контроль над денежной и банковской системами США. Эти решения проводят в жизнь 12 федеральных резервных банков.

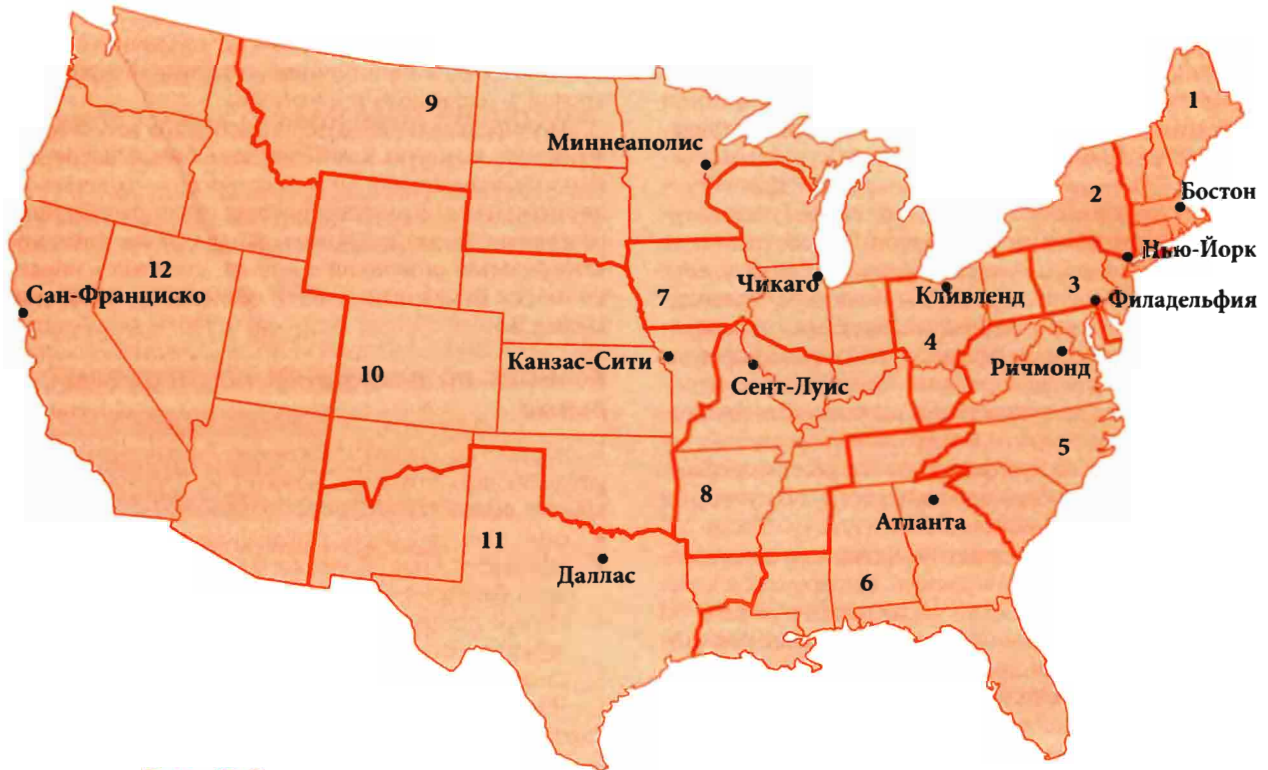


Рис. 12.3

Двенадцать федеральных резервных округов. Федеральная резервная система делит США на 12 округов, каждый из которых имеет один центральный банк, а в некоторых случаях – одно или несколько отделений центрального банка. Гавайи и Аляска включены в 12-й округ.

Источник: *Federal Reserve Bulletin*.

системы. Семь членов Совета назначаются президентом с одобрения Сената. Им устанавливаются длительные сроки полномочий – 14 лет, но каждые два года один из членов Совета заменяется. Из членов Совета президент США назначает председателя и заместителя председателя сроком на четыре года. Однако эти люди могут быть снова назначены на данные должности на следующие четыре года. Длительные сроки полномочий позволяют членам Совета действовать последовательно, компетентно и сохранять независимость в условиях политического давления, которое в случае его реализации могло бы способствовать росту инфляции.

Двенадцать федеральных резервных банков

Двенадцать федеральных резервных банков, совместно осуществляющих общественный и частный контроль над деятельностью кредитно-денежной и банковской систем, в совокупности образуют центральный банк

США. Кроме того, они выступают в качестве банка для коммерческих банков.

Центральный банк В большинстве стран действует один центральный банк, например Английский банк в Великобритании или Банк Японии. В Соединенных Штатах центральный банк состоит из 12 банков, политику деятельности которых координирует Совет управляющих ФРС. Наличие 12 федеральных резервных банков отчасти объясняется географическими масштабами США, экономическим разнообразием бизнеса и огромным числом коммерческих банков и сберегательных учреждений, действующих в стране.

На рис. 12.3 показано расположение федеральных резервных банков и обозначены районы их действия. Общая политика Совета управляющих ФРС проводится через эти центральные банки. Самый важный из них – Федеральный резервный банк Нью-Йорка; здесь располагается центр операций на открытом рынке.

Квазигосударственные банки Двенадцать федеральных резервных банков являются, помимо прочего, и квазигосударственными банками. В этом качестве они воплощают в себе сочетание частной собственности и государственного контроля. Федеральные резервные банки принадлежат коммерческим банкам соответствующих округов. (Для вступления в Федеральную резервную систему коммерческие банки обязаны приобрести в собственность часть акций федерального резервного банка своего округа.) Но основные принципы политики, проводимой федеральными резервными банками, определяются государственным органом – Советом управляющих. Владельцы центральных банков не контролируют ни состав руководства центральных банков, ни их политику.

Несмотря на то что федеральные резервные банки находятся в частной собственности, по сути, они являются государственными институтами. Так, в отличие от частных предприятий, федеральные резервные банки в своей деятельности не стремятся к извлечению прибыли. Совет управляющих следит за тем, чтобы политика, проводимая центральными банками, содействовала процветанию экономики в целом. Поэтому деятельность федеральных резервных банков зачастую вступает в прямое противоречие с задачей извлечения прибыли⁴. К тому же федеральные резервные банки не составляют конкуренции коммерческим банкам и за редким исключением не ведут дел с частными лицами, а только с органами власти, коммерческими банками и сберегательными учреждениями.

«Банки банков» Федеральные резервные банки представляют собой «банки банков»: по существу, они выполняют для депозитных учреждений те же функции, какие сами эти депозитные учреждения выполняют для частных лиц. Подобно тому как банки и сберегательные учреждения принимают от людей вклады и предоставляют им ссуды, центральные банки принимают вклады от банков и сберегательных учреждений и предоставляют им ссуды. В нормальных условиях эти ссуды в среднем составляют около 150 млн долл. в день. Однако в чрезвычайных обстоятельствах федеральные резервные банки становятся для банковской системы «последним кредитором» и могут суживать столько, сколько необходимо, чтобы банки и сберегательные учреждения могли выполнить свои обязательства по наличным средствам. Так, после террористических атак 11 сентября 2001 г. в течение всего одного дня ФРС одолжила

⁴ Хотя стремление к прибыли не является главной целью федеральных резервных банков, на практике их деятельность приносит прибыль, главным образом благодаря наличию у них ценных бумаг Казначейства США. Часть этой прибыли расходуется на выплату дивидендов по акциям, принадлежащим банкам-участникам, а оставшаяся часть прибыли обычно отправляется в Казначейство США.

американским банкам и сберегательным учреждениям *45 млрд долл.*, стараясь, чтобы разрушения и сбой в Нью-Йорке и Вашингтоне не вызвали банковский кризис в масштабах всей страны.

Но у федеральных резервных банков есть и третья функция, которую коммерческие банки и сберегательные учреждения не выполняют, – эмиссия наличных денег. Конгресс уполномочил федеральные резервные банки выпускать в обращение банкноты Федеральной резервной системы, которые и образуют массу бумажных денег в экономике. (**Ключевой вопрос 8.**)

Комитет по операциям на открытом рынке

В разработке кредитно-денежной политики Совету управляющих помогает **Комитет по операциям на открытом рынке (FOMC)**, состоящий из 12 членов:

- семь членов Совета управляющих;
- президент Нью-Йоркского федерального резервного банка;
- четыре президента из остальных федеральных резервных банков, которые ежегодно на основе ротации меняются.

Члены *FOMC* встречаются регулярно, чтобы управлять покупкой и продажей государственных ценных бумаг (векселей, облигаций) на открытом рынке с целью поддержать или изменить базовые процентные ставки. Эти операции на открытом рынке представляют собой наиболее важное средство воздействия Федеральной резервной системы на предложение денег из всех имеющихся в распоряжении руководящих кредитно-денежных ведомств (см. гл. 14). Значительную часть операций на открытом рынке ФРС проводит через нью-йоркский федеральный резервный банк.

Коммерческие банки и сберегательные учреждения

В американской финансовой системе действуют около 7600 коммерческих банков. Это частные банки, получившие разрешение от отдельных штатов действовать на территории этих штатов. Одна четверть частных банков получает разрешение от федеральных властей выполнять свои операции в общенациональных масштабах; эти банки являются национальными. Некоторые из национальных банков США очень крупные и в рейтинге самых крупных финансовых институтов мира занимают ведущие места (см. вставку «Международный ракурс» 12.1).

Деятельность 11 400 сберегательных учреждений, большинство из которых это кредитные союзы, в основном контролируется иными, отличными от Совета управляющих и федеральными резервными банками, органами. Так, ссудо-сберегательные ассоциации регулируются и проверяются Управлением над-

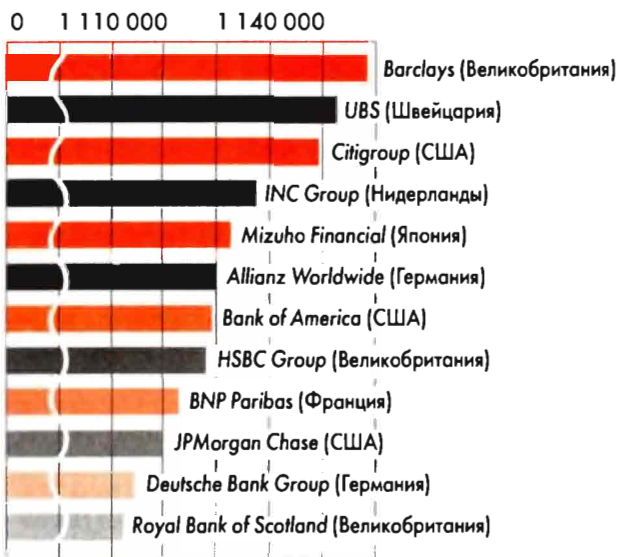


Международный ракурс 12.1

12 крупнейших финансовых институтов мира

12 крупнейших финансовых институтов частного сектора имеют свои штаб-квартиры в Европе, Японии и Соединенных Штатах (данные по состоянию на 2005 г.).

Активы, млн долл. США



Источник: Forbes Global 2000, www.forbes.com.

зора за сберегательными учреждениями (*Office of Thrift Supervision*) Казначейства США. Вместе с тем сберегательные учреждения все-таки находятся и под определенным контролем Федеральной резервной системы. В частности, сейчас на сберегательные учреждения распространяются те же резервные требования, что и на коммерческие банки. На рис. 12.2 пунктирные стрелки указывают, что сберегательные учреждения частично подлежат контролю со стороны Совета управляющих и федеральных резервных банков. Поэтому решения ФРС о проводимой кредитно-денежной политике наряду со сберегательными учреждениями затрагивают и коммерческие банки.

Функции ФРС и предложение денег

Федеральная резервная система выполняет несколько функций, часть которых мы уже упоминали, но ввиду их значимости, мы снова их здесь перечислим:

- **Эмиссия денег** ФРС выпускает в обращение банкноты Федеральной резервной системы, т.е. бумажные деньги, используемые в американской денеж-

ной системе. (Номер федерального резервного банка, выпустившего конкретную банкноту, указывается черным шрифтом вверху слева на лицевой стороне всех вновь выпускаемых банкнот. Например, A1 — это код резервного банка в Бостоне, B2 — код резервного банка в Нью-Йорке и т.д.)

- **Формирование и хранение резервов** ФРС устанавливает резервные требования. Их размер определяется величиной остатков на текущих счетах, которые эти банки должны иметь в своих резервах. Федеральные резервные банки принимают от банка или сберегательного учреждения в форме вкладов ту часть резервного требования, которая превышает запас наличных денег, хранящихся в самом банке или сберегательном учреждении.
- **Выдача кредитов банкам и сберегательным учреждениям** Время от времени ФРС кредитует банки и сберегательные учреждения, взимая за это процент, называемый *учетной ставкой*. В критических финансовых ситуациях ФРС выступает для банковской системы страны в качестве последнего кредитора.
- **Инкассация чеков** ФРС обеспечивает механизм инкассации чеков. Если некая Сью в своем банке в Майами выписывает чек на имя Джо, который депонирует его в своем банке или сберегательном учреждении в Далласе, каким образом банк в Далласе получает деньги по чеку банка в Майами? Ответ: ФРС решает эту проблему в течение 2—3 дней, оперируя упомянутыми выше резервами этих двух банков.
- **Исполнение роли фискального агента** ФРС выступает в качестве фискального агента федерального правительства. Государство получает огромные суммы от налогообложения, но несет столь же астрономические расходы, кроме того, покупает и погашает свои облигации. Для проведения всех этих операций государство использует институты ФРС.
- **Надзор** ФРС осуществляет надзор за деятельностью входящих в нее банков. Для этого периодически проводятся проверки этих банков с тем, чтобы определить их рентабельность, убедиться в выполнении ими гигантского числа предписанных правил, выявить сомнительные операции или случаи мошенничества⁵.
- **Контроль за предложением денег** Последняя и наиболее важная функция ФРС определяется тем, что она несет полную ответственность за регулирование денежного предложения, а это, в свою

⁵ Задачу надзора выполняет не только ФРС. Власти каждого штата контролируют все банки, на деятельность которых они выдали лицензии. Контролер денежного обращения инспектирует все банки, а Управление надзора за сберегательными учреждениями — деятельность этих учреждений. Кроме того, Национальная корпорация страхования депозитов наделена полномочиями контролировать все банки, сберегательные учреждения, вклады которых она страхует.

очередь, позволяет ей воздействовать на процентные ставки. Основная задача ФРС заключается в таком управлении денежным обращением (и следовательно, процентными ставками), чтобы предложение денег всегда отвечало потребностям экономики. Эта задача предполагает приведение имеющегося количества денег в соответствие с высокими и растущими уровнями производства и занятости при относительно стабильном уровне цен. Если все остальные функции имеют более или менее рутинный либо технический характер, то правильное управление денежным предложением требует принятия нешаблонных политических решений. (Кредитно-денежная политика ФРС и ее эффективность обсуждаются в гл. 14.)

Независимость ФРС

Конгресс преднамеренно создал Федеральную резервную систему в виде независимого агента органов власти. Это было сделано, чтобы защитить ФРС от политических давлений, чтобы она могла эффективно контролировать предложение денег и поддерживать стабильность цен. Политическое давление на Конгресс и исполнительные органы власти время от времени может приводить к использованию ими инфляционных фискальных приемов, в том числе снижению налогов и расходов, имеющих отношение к процентным ставкам. Если Конгресс и исполнительные органы власти контролировали бы и кредитно-денежную политику страны, граждане и лоббирующие группы, несомненно, оказывали бы давление на избранных политиков, требуя от них поддержания низких процентных ставок даже в те времена, когда требуются высокие процентные ставки, чтобы снизить совокупный спрос и за счет этого контролировать инфляцию. Независимые власти, контролирующие кредитно-денежную политику (Федеральная резервная система), могут прибегать к непопулярным мерам, повышающим процентные ставки, когда это необходимо для обуздания инфляции. Проведенные исследования показывают, что страны, имеющие независимые центральные банки, вроде ФРС, имеют в среднем более низкие темпы инфляции, чем страны, где центральные банки не являются независимыми или где эта независимость ограничена.

Последние тенденции в кредитно-денежной и банковской сферах

Под воздействием конкуренции со стороны различных финансовых институтов, глобализации банковской деятельности и совершенствования информа-

ционной технологии банковская отрасль проходит в настоящее время через ряд масштабных преобразований.

Относительное сокращение доли банков и сберегательных учреждений

Коммерческие банки и сберегательные учреждения представляют собой лишь два из нескольких видов существующих финансовых институтов. В табл. 12.1 дано краткое описание основных категорий институтов, действующих в индустрии финансовых услуг в США, а также примеры компаний, относимых к каждой из категорий. Хотя банки и сберегательные учреждения по-прежнему остаются основными институтами, предлагающими услуги по открытию текущих счетов, их доля в совокупных финансовых активах (денежная стоимость собственности) снижается. В 1980 г. на долю коммерческих банков и сберегательных учреждений в общей сложности приходилось около 60% всех финансовых активов в США. К 2005 г. эта доля снизилась до 24%.

К кому перешла снизившаяся доля банков и сберегательных учреждений? Пенсионные фонды, страховые фирмы и в особенности брокерские фирмы и взаимные фонды в значительной степени повысили свои доли финансовых активов. (Компании – взаимные фонды предлагают самые разные варианты акционных и облигационных фондов, кроме того, упоминавшиеся выше фонды денежного рынка.) Несомненно, за период с 1980 по 2005 г. домохозяйства и виды бизнеса в США перекачали относительно большие сбережения из банков и сберегательных учреждений в другие финансовые институты. Эти другие институты обычно предлагали более высокие нормы дохода на средства, чем банки и сберегательные учреждения, главным образом потому, что они могут более широко и в полном масштабе действовать на национальных и международных рынках акций и облигаций.

Слияния банков и сберегательных учреждений

За последние два десятилетия многие банки стали скупать обанкротившиеся сберегательные учреждения. Двумя примерами слияний крупных банков можно назвать слияние *Bank of America* и *FleetBoston Financial* в 2003 г. и *J.P. Morgan Chase* и *Bank One* в 2004 г. Кроме того, активно начался процесс слияний с другими банками. Процесс слияний затронул и основные сберегательные учреждения. Целью подобных слияний является создание крупных региональных и национальных банков или сберегательных учреждений, которые могут более эффективно конкурировать с другими финансовыми институтами. Консолидация традиционного банковского сектора,

Таблица 12.1

Основные виды финансовых институтов в США

Вид института	Краткое описание	Примеры
Коммерческие банки	Национальные банки и банки штатов, специализирующиеся на открытии текущих и сберегательных счетов, приеме вкладов, продаже депозитных сертификатов, кредитовании. Страхование текущих и сберегательных вкладов в размере до 100 тыс. долл. для каждого вклада осуществляется Федеральной корпорацией по страхованию депозитов (<i>FDIC</i>).	<i>J.P. Morgan Chase, Bank of America, Citibank, Wells Fargo</i>
Сберегательные учреждения	Ссудосберегательные ассоциации, взаимные сберегательные банки, кредитные союзы принимают сберегательные и текущие вклады и занимаются кредитованием. Исторически сложилось так, что ссудосберегательные ассоциации предоставляли ипотечные кредиты на покупку домов, а взаимные сберегательные банки и кредитные союзы выдавали населению более мелкие ссуды, например на покупку автомобиля. В настоящее время крупные сберегательные учреждения в основном предлагают тот же набор услуг, что и коммерческие банки. Федеральная корпорация по страхованию депозитов страхует текущие и сберегательные вклады в этих банках в размере до 100 тыс. долл. для каждого вклада.	<i>Washington Mutual, Golden State (принадлежит Citigroup), Golden West, Charter One</i>
Страховые компании	Компании, продающие полисы (контракты), покупая которые люди платят премию за то, что данный контракт страхует их от определенных потерь, например нетрудоспособности или смерти. В полисах и аннуитетах страхования жизни накопленные средства клиента инвестируются в акции и облигации, а затем возвращаются ему через некоторое время с процентами. Такой вид страхования имеет некоторое сходство с открытием сберегательного счета или финансовыми инвестициями.	<i>Prudential, New York Life, Massachusetts Mutual</i>
Взаимные фонды	Компании, объединяющие вклады клиентов с целью их инвестирования в акции или облигации (либо и в то и в другое). Благодаря этому клиенты становятся владельцами части определенного пакета акций или облигаций, например акций компаний с быстрорастущими курсами (фонд роста) или облигаций, выпущенных правительствами штатов (фонд муниципальных облигаций).	<i>Fidelity, Putnam, Dreyfus, Kemper</i>
Пенсионные фонды	Коммерческие или неприбыльные институты, аккумулирующие сбережения работников (или отчисления работодателей от имени работников) на протяжении всего срока их активной деятельности, из которых затем ежемесячно выплачиваются пенсии этим же работникам. Свободные средства инвестируются в акции и облигации с целью получения дополнительного дохода.	<i>TIAA-CREF, Teamsters' Union</i>
Дилерские фирмы, занимающиеся операциями с ценными бумагами	Компании, оказывающие консультационные услуги по операциям с ценными бумагами, также занимаются покупкой и продажей акций и облигаций по поручению клиентов и за комиссионное вознаграждение. Эти компании часто фигурируют под названием фондовых брокерских компаний, или фондовых брокеров.	<i>Merrill Lynch, Solomon Smith Barney, Lehman Brothers, Charles Schwab</i>

скорее всего, продолжится: с 1990 г. по настоящее время число банков сократилось на 5200. В настоящее время в США примерно треть всех банковских депозитов приходится на семь крупнейших банков страны.

Конвергенция услуг, предоставляемых финансовыми институтами

В 1996 г. Конгресс США частично отменил прежнее запрещение банкам, принятое в эпоху Великой депрессии, заниматься продажами облигаций, акций и взаимных фондов, а затем вообще снял запрещения на эти действия, когда в 1999 г. был принят Закон о модернизации финансовых услуг (*Financial Services Modernization Act of 1999*). Банки, сберегательные учреждения, пенсионные компании, страховые компании, брокерские фирмы теперь могут сливаться друг с другом и продавать финансовые продукты друг друга. Поэтому в настоящее время границы между отдельными подгруппами финансовой отрасли все сильнее стираются. Многие банки приобрели брокерские фирмы, занимающиеся акциями, а в некоторых случаях и страховые компании. Например, *Citigroup* теперь владеет *Solomon Smith Barney*, крупной брокерской фирмой. Многие крупные банки (например, *Wells Fargo*) и пенсионные фонды (скажем, *TIAA-CREF*) имеют взаимные фонды, в том числе фонды, действующие на денежном рынке, которые выплачивают своим членам относительно высокие процентные ставки; здесь можно выписать чеки на 500 долл. и более.

Снятие ограничений на операции банков и сберегательных учреждений может благотворно сказаться на их деятельности, так как теперь они могут представлять своим клиентам услугу «покупка за одну остановку» применительно к финансовым продуктам. В целом эта реформа, скорее всего, усилит конкуренцию и будет стимулировать финансовые инновации. Обратной стороной являются финансовые убытки дочерних структур, занимающихся ценными бумагами, что возможно во время крупной рецессии, из-за чего число банковских банкротств может повыситься. Такие сбои могут подорвать доверие ко всей банковской системе и осложнить задачу Федеральной резервной системы по поддержанию в стране необходимого предложения денег.

Глобализация финансовых рынков

Другим важнейшим фактором изменения направлений банковской деятельности становится заметное усиление интеграции мировых финансовых рынков. На территории США уже действуют крупные иностранные финансовые институты, а американские финансовые институты активно проводят свои опе-

рации за рубежом. Например, компании *VISA*, *MasterCard* и *American Express* предлагают услуги по обслуживанию кредитных карт по всему миру, а американские взаимные фонды предлагают вкладчикам капитала большой выбор международных акций и облигаций. Потоки финансовых капиталов все активнее циркулируют в мировом масштабе в поисках объектов приложения с максимальной отдачей и адекватным риском. Вследствие этого американские банки все больше сталкиваются с возросшей конкуренцией со стороны иностранных банков как в сфере привлечения внутренних депозитов, так и в сфере размещения кредитов.

Последние достижения в сфере компьютерных и коммуникационных технологий заставляют говорить о дальнейшем усилении международной финансовой интеграции. Однако степень процесса глобализации переоценивать не следует. Исследования показывают, что основная доля инвестиций в ведущих странах мира по-прежнему финансируется за счет внутренних сбережений.

Электронные платежи

И наконец, потенциально очень большое значение для всех финансовых институтов и центральных банков имеет быстрый рост интернетовской коммерции и банковских операций. Потребители увеличили использование Интернета для таких **электронных платежей**, как покупка товаров (с помощью кредитных карт), покупка и продажа акций и паев во взаимных фондах, перевод средств, размещенных в банке, с одного счета на другой, а также оплата различных счетов, в том числе ипотечных и коммунальных.

Некоторые электронные формы, позволяющие осуществлять платежи и перевод средств, вообще отодвинули деньги и чеки на второй план. *Кредитные карты* позволяют нам совершать немелкие покупки, используя кредиты, предлагаемые провайдерами карт. В большинстве случаев использование кредитной карты позволяет осуществить транзакцию в электронном виде. Остатки на кредитной карте можно перечислять через Интернет, а не отправлять чек провайдеру карты. *Дебетовые карты* работают во многом так же, как кредитные, но поскольку здесь никаких кредитов не предоставляется, они в большей степени напоминают чеки. Использование карты позволяет совершать электронный платеж прямо продавцу, снимая определенную сумму с банковского счета покупателя.

Существуют и другие электронные платежи, в том числе система перевода фондов федерального резерва (*Fedwire*). Эта система, используемая Федеральной резервной системой, позволяет банкам переводить свои средства в другие банки. Отдельные люди и компании также могут отправлять «по проводу» средства между финансовыми институтами,

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Всемирный «зеленый»

Большая часть американской валюты циркулирует за рубежом.

Американская валюта, как и коммерческая авиация, компьютерное программное обеспечение и видеокассеты с кинофильмами, стала крупнейшим «экспортным» товаром США. У жителей России имеется приблизительно 40 млрд долл. США, у аргентинцев – 7 млрд долл. США. По оценкам правительства Польши, в этой стране в обороте находится около 6 млрд долл. США. В целом, по оценкам, за границей циркулирует около 315 млрд долл. США. Это составляет приблизительно 45% общей валюты США, имеющейся у людей.

Американская валюта покидает территорию США, когда американцы покупают импортные товары, путешествуют по миру или посылают деньги родственникам, проживающим за границей. США выгодно, чтобы американский доллар оставался в других странах. Напечатать 1 долл. обходится правительству всего в 4 цента. А иностранцу, чтобы получить этот доллар, придется продать в Америку ресурсы, товары или услуги стоимостью 1 долл. Эти блага – выигрыш для американцев. К тому же если доллар ушел за границу и остался там, он уже не будет претендовать на американские ресурсы, товары или услуги. Фактически на каждом долларе американцы «зарабатывают» 96 центов (1 долл. выигрыша в виде ресурсов, товаров или услуг минус 4 цента затрат на его печатание). Это очень похоже на то, как *American Express* продает дорожные чеки, которые никогда не будут обращены в наличность.

Несомненно, дополнительный спрос на американскую наличность за рубежом создают «черный рынок» и другие виды незаконной деятельности. Доллар – это некоронованный король нелегальной торговли, оставивший позади сделки с бриллиантами, оружием и пиратским программным обеспечением. Миллиарды наличных долларов также вовлечены в торговлю наркотиками. Но подобное противозаконное использование долларов составляет лишь незначительную часть их оборота. Тот факт, что в разных странах скопились огромные массы долларов, отражает прежде всего общемировое стремление к денежной стабильности. Исходя из прежнего опыта, иностранные граждане верят в относительную устойчивость покупательной способности доллара и в будущем.

После распада Советского Союза в начале 1990-х гг. высокие темпы инфляции заставили многих россиян отказаться от рублей в пользу долларов США. Если доллары сохраняли покупательную силу в России, покупательная сила рубля в те годы рухнула. После

этих потрясении многие россияне и сегодня хранят значительную часть своих сбережений в долларах.

В Бразилии, где ежегодные темпы инфляции превышают 1000%, люди в своем стремлении к стабильности уже давно полагаются на доллар. Это же наблюдается и в других регионах мира. В торговых районах Пекина и Шанхая китайцы обменивают на доллары свои национальные товары. В Боливии половина всех банковских счетов ведется в долларах. Во Вьетнаме пышным цветом цветет «долларовая экономика», и даже на Кубе использование американской валюты отчасти узаконено. А в Панаме, Эквадоре и Либерии доллар вообще признан официальной валютой. Сразу же после войны в Ираке в 2003 г. покупательная мощь прежней иракской валюты резко упала, так как после грабежей банков в обращении появилось слишком много динаров. Вооруженные силы США и Великобритании начали платить иракским рабочим в долларах США; фактически доллары стали переходной валютой в этой стране.

Существует ли какой-нибудь финансовый риск для людей из других стран, имеющих доллары? Хотя доллар, скорее всего, сохранит свою покупательную способность внутри этих государств, держатели долларов сталкиваются с риском – риском валютных курсов. Если международная стоимость доллара снизится, как это произошло в середине 2005 г., для покупки товаров, импортируемых из других стран, т.е. не из США, потребуется больше долларов. Другими словами, товары, цены на которые устанавливаются, скажем, в евро, швейцарских франках или иенах, становятся для обладателей долларов более дорогими. Конечно, ситуация может развиваться и в противоположном направлении, ослабляя указанный риск, т.е. доллар может и повышать свою стоимость.

Для США удовлетворение международного спроса на доллары не сопровождается значительным риском. Конечно, если вдруг однажды все доллары сразу вернутся в США, объем денежной массы в стране чрезмерно увеличится, и это может вызвать инфляцию спроса. Однако вероятность такого поворота событий весьма низка. Как бы то ни было, всемирный «зеленый» играет очень полезную экономическую роль. Он служит надежным средством обращения, мерой стоимости и средством сбережения, позволяя проводить операции, которые без него были бы просто неосуществимыми. Благодаря долларам зарубежным покупателям и продавцам удается преодолевать специфические денежные проблемы. В результате производство в этих странах растет, а следовательно, увеличиваются объем продукции и доход во всем мире.

причем не только внутри страны, но и за ее пределами. Домохозяйства могут отправлять деньги или платить компаниям в варианте *транзакций через автоматизированную расчетную палату (automated clearinghouse transaction, ACH)*. Например, они могут таким образом осуществлять регулярные ипотечные и коммунальные платежи и переводить деньги из одних финансовых институтов в другие. Система *ACH* также позволяет продавцам сканировать чеки в точке продаж, переводить цены в платежи *ACH* и немедленно снимать нужную сумму с текущего чекового счета покупателя и переводить ее на текущий чековый счет продавца. После этого продавец тут же передает чек обратно покупателю.

Некоторые эксперты уверены, что следующим шагом станет более масштабное использование *электронных денег* в виде простого входа в электронный файл, хранящийся в компьютере. Электронные деньги будут депонироваться или «загружаться» на счет в виде оплаты чеков, пенсий, дивидендов по акциям и перечислений с других источников доходов. Владелец счета снимает, или «выгружает», эти деньги со своего счета, платя по Интернету другим лицам за широкий круг товаров и услуг. Приблизительно этому описанию уже сейчас соответствует система *PayPal*, которой пользуются 96 млн владельцев счетов в 55 странах, знаком этот механизм и пользователям *eBay*. Покупатели и продавцы создают чеки на основе текущих чековых счетов или накоплений, используя для этого кредитные карты. Потребители могут осуществлять электронные платежи или пересылку средств другим держателям счетов *PayPal*.

В будущем владельцы таких электронных счетов будут иметь возможность снимать определенные суммы со своих электронных карт, просто вставляя их в считывающее устройство своего компьютера, и таким же образом смогут пополнять свой счет. Эти пластиковые смарт-карты имеют встроенный микропроцессор, который используется для хранения информации, в том числе и о «закачанной» владельцем на карту суммы денег. Стоимость каждой покупки или иного платежа автоматически будет списываться из остатка, хранящегося в памяти карты. Пользова-

тели получают возможность с помощью компьютеров, сотовых телефонов или банкоматов переводить традиционные деньги на свои смарт-карты. В результате практически все платежи клиенты смогут осуществлять с помощью Интернета или смарт-карт.

Несколько смарт-карт общего назначения, которые содержат встроенные и запрограммированные компьютерные чипы, доступные в США, предлагают *Visa*, *MasterCard* и *American Express* (так называемые «голубые карты»). Более широким вариантом считаются электронные карты хранения денег, облегчающие совершение конкретных покупок. Примерами карт этого рода можно назвать телефонные карточки с предварительной оплатой, карточки оплаты копировальных работ, карточки-проездные и подарочные карточки для совершения покупок в конкретном магазине. Как и смарт-карты более широкого назначения, эти карты относятся к категории «повторно загружаемых», т.е. их можно пополнять. Подобные карточки своим покупателям недавно предложили ряд крупных розничных продавцов, в том числе *Kinko's*, *Sears*, *Starbucks*, *Walgreens* и *Wal-Mart*.

Краткое повторение 12.4

- Федеральная резервная система (ФРС) состоит из Совета управляющих и 12 федеральных резервных банков.
- 12 федеральных резервных банков являются контролируемыми государством центральными банками США, которые не ведут дел с частными лицами, а только с коммерческими банками и сберегательными учреждениями.
- Основная функция ФРС – регулирование предложения денег (денежной массы) в экономике.
- Последние тенденции в сфере банковских услуг: а) относительное снижение традиционных банковских услуг; б) консолидация структур банковской отрасли; в) конвергенция услуг, предлагаемых банками, сберегательными учреждениями, страховыми компаниями, пенсионными фондами и взаимными фондами; г) глобализация банковских услуг; д) широкое распространение электронных транзакций.

РЕЗЮМЕ

1. Деньги – это все, что выполняет функции: а) средства обращения; б) меры стоимости; в) средства сбережения.
2. Существуют несколько определений предложения денег. *M1* – это наличные денежные средства и чековые депозиты; *M2* – это *M1* плюс бесчековые сберегательные депозиты, депозитные счета денежного рынка, небольшие (менее 100 тыс.

долл.) срочные депозиты и счета взаимных фондов денежного рынка; *M2M* – это *M2* за вычетом небольших срочных вкладов (100 тыс. долл. и меньше) и добавления счетов взаимных фондов денежного рынка, принадлежащие бизнесу.

3. По своей сути деньги – это долговые обязательства государства и депозитарных институтов (коммерческих банков и сберегательных учрежде-

ний), обладающие стоимостью благодаря товарам и услугам, которые можно приобрести за них на рынке. Поддержание покупательной способности денег в значительной степени зависит от эффективности государственного регулирования денежного предложения.

4. Американская банковская система состоит из: а) Совета управляющих ФРС; б) 12 федеральных резервных банков; в) примерно из 7600 коммерческих банков и 11 400 сберегательных учреждений (в основном это кредитные союзы). Основным органом государственной политики для всей банковской системы — Совет управляющих. Директивы Совета и Комитета по операциям на открытом рынке проводятся в жизнь через 12 федеральных резервных банков, которые одновременно являются: а) центральными банками; б) квазигосударственными банками; в) банками банков.
5. Главные функции ФРС: а) эмиссия денег; б) формирование и хранение резервов банков и сберегательных учреждений; в) кредитование банков и сберегательных учреждений; г) обеспечение быстрой инкассации чеков; д) деятельность в качестве фискального агента федерального правительства; е) надзор за деятельностью

банков; ж) регулирование предложения денег в интересах экономического процветания.

6. ФРС фактически является независимым институтом в том смысле, что не находится под контролем ни президента, ни Конгресса США. Эта независимость защищает Федеральную резервную систему от политического давления и позволяет ей повышать и снижать процентные ставки (через изменение предложения денег) так, как это необходимо для достижения полной занятости, ценовой стабильности и экономического роста.
7. За период с начала 1980-х по 2005 г. коммерческие банки и сберегательные учреждения уступили значительную часть рынка финансовых услуг пенсионным фондам, страховым компаниям, взаимным фондам и брокерским компаниям. К другим важнейшим изменениям, происходящим в последнее время в банковской сфере, относятся: консолидация деятельности банковских структур и сберегательных учреждений; конвергенция услуг, предлагаемых банками, сберегательными учреждениями, взаимными фондами, брокерскими фирмами и пенсионными компаниями; глобализация банковских услуг; появление Интернета и электронных денег, включая смарт-карты.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Средство обращения (*medium of exchange*)

Единица учета (*unit of account*)

Средство сбережения (*store of value*)

M1

Символические деньги (*token money*)

Банкноты Федеральной резервной системы (*Federal Reserve Notes*)

Чековый депозит (*checkable deposit*)

Коммерческие банки (*commercial banks*)

Сберегательные учреждения (*thrift institutions*)

Почти деньги (*near-monies*)

M2

Сберегательный счет (*savings account*)

Депозитный счет денежного рынка (*money market deposit account, MMDA*)

Срочные вклады (*time deposits*)

Взаимный фонд денежного рынка (*money market mutual fund, MMMF*)

MZM

Законное средство платежа (*legal tender*)

Федеральная резервная система (*Federal Reserve System*)

Совет управляющих (*Board of Governors*)

Федеральные резервные банки (*Federal Reserve Banks*)

Комитет по операциям на открытом рынке (*Federal Open Market Committee, FOMC*)

Индустрия финансовых услуг (*financial services industry*)

Электронные платежи (*electronic payments*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Каковы три основные функции денег? Опишите, как динамично растущая инфляция может подорвать способность денег выполнять каждую из этих трех функций.
2. Какие два из следующих финансовых института предлагают чековые депозиты, включаемые в со-

став денежного предложения *M1*: компании — взаимные фонды; страховые компании; коммерческие банки; брокерские фирмы; сберегательные учреждения? Какие из следующих составляющих не входят в состав ни *M1*, ни *M2*: наличные средства на руках у населения; чековые депозиты;

- остатки средств взаимных фондов, работающих на денежном рынке; небольшие (менее 100 тыс. долл.) срочные депозиты; наличные, хранящиеся в банках; сберегательные депозиты.
3. Поясните следующие утверждения и дайте им оценку:
 - а. «Изобретение денег — одно из величайших достижений человечества, так как без них было бы невозможно увеличивать богатство через все более масштабную торговлю».
 - б. «Деньги — это то, что общество провозглашает деньгами».
 - в. «В большинстве промышленно развитых странах мира в качестве денег используются долговые обязательства государства и коммерческих банков».
 - г. «Люди часто говорят, что им хотелось бы иметь больше денег, однако на самом деле это означает, что им хотелось бы иметь больше товаров и услуг».
 - д. «Цены растут не из-за того, что все становится дороже, а из-за того, что доллар становится дешевле».
 - е. «Любой центральный банк может «создавать» деньги; фокус в том, чтобы «создавать» их ровно столько, сколько надо — ни больше, ни меньше».
 4. **Ключевой вопрос** Из каких элементов состоит денежное предложение $M1$? Какой из этих компонентов самый крупный? Какой из этих компонентов является законным платежным средством? Почему номинальная стоимость металлических денег превышает их внутреннюю стоимость? Какие «почти деньги» входят в состав денежного предложения $M2$? Покажите разницу между $M2$ и MZM .
 5. Что составляет основу предложения денег в Соединенных Штатах? Чем определяется стоимость (внутренняя покупательная способность) денег? Как стоимость денег связана с уровнем цен? Кто несет ответственность за поддержание стоимости денег?
 6. **Ключевой вопрос** Предположим, уровень цен и стоимость доллара в год 1 составляют 1,0 и 1 долл. соответственно. Если уровень цен в год 2 вырастет до 1,25, какой будет новая стоимость доллара? А если уровень цен, наоборот, упадет до 0,50, что тогда произойдет со стоимостью доллара? Какой общий вывод вы могли бы сделать из своих ответов?
 7. Как выбирается председатель Федеральной резервной системы? Опишите характер взаимоотношений между Советом управляющих ФРС и 12 федеральными резервными банками. Каков состав комитета по операциям на открытом рынке (*FOMC*) и каково его предназначение?
 8. **Ключевой вопрос** Что имеют в виду экономисты, когда говорят, что федеральные резервные банки являются центральными банками, квазигосударственными банками и банками банков? Назовите семь основных функций Федеральной резервной системы.
 9. Ниже представлены две возможные процедуры назначения членов Федерального резервного управления. Не считаете ли вы одну из них лучшей той, которая используется в настоящее время? При любом ответе объясните, почему.
 - а. При вступлении в должность президент США назначает семь членов Федерального резервного управления, включая председателя. Каждый член Совета должен быть утвержден большинством голосов в Сенате, а срок полномочий членов Совета равен сроку полномочий президента — четырем годам.
 - б. Конгресс выбирает семь членов в Совет управляющих Федеральной резервной системы из числа избранных депутатов (четыре человека из Палаты представителей и три человека из Сената).
 10. Какие основные виды компаний действуют в финансовой индустрии США? Если говорить о банках и сберегательных учреждениях за период с 1980 по 2005 г., растет ли их доля на рынке финансовых услуг, остается неизменной или снижается? Имеется ли в настоящее время банковских структур больше или меньше чем десятилетие назад? Почему границы, разделявшие в прошлом направления деятельности финансовых структур, сейчас становятся все более и более размытыми?
 11. Чем дебетовая карта отличается от кредитной? Чем смарт-карта, на которой наличность учитывается в цифровом виде, отличается от двух упомянутых выше разновидностей? Предположим, что у человека есть кредитная карта, дебетовая карта и указанная смарт-карта. Представьте вымышленный сценарий, при котором этот человек использует все три карты в один и тот же день. Объясните логику его действий, когда он пользуется только одной картой, а не разными при каждой транзакции. Чем транзакция *ACH* отличается от кредитной карты, дебетовой карты и смарт-карты.
 12. (**Последний штрих**) За многие годы федеральные резервные банки США выпустили в обращение миллиарды долларов, намного больше того количества денег, которым в настоящее время располагают американские домохозяйства, фирмы и финансовые институты. Куда делись эти «потерянные» деньги? Почему это произошло?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. *Кто является членами Совета управляющих Федеральной резервной системы?* На веб-сайте Совета управляющих ФРС (www.federalreserve.gov/BIOS/) предоставляется подробная биография каждого из семи членов Совета управляющих. Каков состав этого совета с точки зрения возраста, пола, образования, предыдущей занятости и этнического происхождения его членов? У кого из членов совета заканчивается срок службы в нем?
2. *Наличные деньги* Посетите веб-сайт Федерального резервного банка Атланты (www.frbatlanta.org/publica/brochure/fundfac/money.htm) и ответьте

на следующие вопросы: банкноты какой нарицательной стоимости в настоящее время печатает Федеральный резервный банк? Какие самые крупные банкноты когда-либо печатались Федеральным резервным банком и выпускались в обращение, когда они печатались в последний раз? Каковы некоторые рекомендации, позволяющие обнаружить фальшивые деньги? Когда в последний раз чеканились серебряные доллары? Какими были самые крупные и самые мелкие по номиналу монеты США после принятия Закона о чеканке монет 1792 г.?

В этой главе вы узнаете:

- почему банковская система США называется банковской системой с частичным обеспечением резервами;
- в чем разница между фактическими и обязательными резервами;
- как банк создает деньги, выдавая кредиты;
- как происходит многократное увеличение кредитов и денег во всей банковской системе;
- что такое денежный мультипликатор и как можно рассчитать его значение.



13

Создание денег

Мы видели, что предложение денег $M1$ состоит из наличных (банкнот и монет Федеральной резервной системы) и чековых депозитов. Кроме того, $M1$ – базовый компонент таких денежных агрегатов, как $M2$ и MZM . Бюро гравирования и печати США (действующее в Казначействе) выпускает банкноты Федерального резервного банка, монеты чеканит монетный двор США. Кто же тогда создает чековые депозиты? Как это ни удивительно, но их создают обычные сотрудники банков, выдающие кредиты! Хотя данное заявление, возможно, выглядит так, что комитет Конгресса должен срочно провести расследование, на самом деле власти, отвечающие за кредитно-денежную политику в стране, хорошо знают, что банки и сберегательные учреждения создают чековые депозиты. Более того, ФРС полагается на эти институты, надеясь, что они создадут данный важный компонент предложения денег в стране.

Банковская система с частичным обеспечением резервами

США, подобно многим другим странам, в настоящее время имеют банковскую систему с частичным обеспечением резервами, т.е. систему, в которой чековые вклады не в полной мере обеспечиваются наличными, хранящимися в банковских хранилищах, или вкладами в центральном банке. В этой главе объясняется, как коммерческие банки и сберегательные учреждения могут создавать чековые вклады, предоставляя кредиты. В наших примерах мы будем разбирать деятельность коммерческих банков, однако сле-

дует помнить, что сберегательные учреждения также предлагают чековые депозиты, и поэтому предлагаемый здесь анализ в равной степени применим и к банкам, и к сберегательным учреждениям.

Иллюстрация: золотых дел мастера

Давайте познакомимся с тем, как сформировалась банковская система с частичным обеспечением резервами.

Когда наши дальние предки начали использовать золото для осуществления сделок, стало очевидно, что и покупателям, и торговцам неудобно и небезопасно перевозить, взвешивать и проверять на чистоту золото всякий раз при заключении сделки. Поэтому к XVI в. в практику вошло правило – отдавать

золото на хранение золотых дел мастерам, которые имели подвалы или специальные кладовые и были готовы за плату предоставить их в распоряжение клиентов. Получив золотой вклад, золотых дел мастер выдавал вкладчику расписку. Вскоре товары стали обменивать на расписки золотых дел мастеров, и такие расписки превратились в первую форму бумажных денег.

При этом золотых дел мастера – фактически прообраз будущих банкиров – использовали полную (100%) резервную систему, т.е. их бумажные деньги (расписки), находясь в обращении, полностью обеспечивались золотом. Но, видя готовность людей принимать расписки в качестве бумажных денег, золотых дел мастера начали понимать, что хранимое ими золото редко востребуется все сразу. На практике они установили, что количество золота, которое люди еженедельно или ежемесячно помещают к ним на хранение, обычно превосходит количество изымаемого за тот же период золота.

В один прекрасный момент какому-то сообразительному золотых дел мастеру пришла в голову идея, что бумажные деньги можно выпускать в большем объеме по сравнению с объемом имеющегося у него золота. Он стал направлять эти избыточные бумажные деньги (расписки на изъятие золота) в обращение, выдавая под проценты ссуды торговцам, производителям и потребителям. Заемщики с готовностью соглашались брать ссуды в виде таких расписок за золото, так как на рынке их принимали в качестве средства обращения.

Так зародилась банковская система с частичным обеспечением резервами, в которой резервы в банковских хранилищах являются только частью общего предложения денег. Если, например, золотых дел мастер выдавал расписки на 1 млн долл. имевшегося в его хранилищах фактического золота и еще 1 млн долл. расписок в качестве займов, то общая сумма бумажных денег в обращении составляла 2 млн долл., т.е. в 2 раза превышала стоимость золота. Золотые резервы составляли часть (в данном случае половину) бумажных денег, выпущенных в обращение.

Основные характеристики банковской системы с частичным обеспечением резервами

История о золотых дел мастерах демонстрирует две важные особенности банковской системы с частичным обеспечением резервами. Во-первых, банки имеют возможность создавать деньги. Когда золотых дел мастер давал ссуду бумажными деньгами, не обеспеченными полностью золотыми резервами, как раз и происходило создание денег. Разумеется, количество денег, которое мог создать золотых дел мастер, зависело от размера резерва, который он признавал

благоразумным держать на руках. Чем меньше был резерв, тем большее количество денег он мог создать. Хотя золото больше не используется для «поддержки» денежного предложения, банковское кредитование (создание денег) сегодня ограничивается *объемом резервов*, который банк считает необходимым или по действующим правилам обязан держать.

Во-вторых, банки, действующие на основе частичного обеспечения резервами, уязвимы при возникновении банковской паники или резкого увеличения объема требований. Золотых дел мастер, выпустивший бумажных денег на сумму, вдвое превышающую стоимость золотого резерва, разумеется, не сможет обратить эти деньги в золото, если вдруг все владельцы бумажных денег одновременно потребуют обменять их на золото. Многие европейские и американские банки действительно рухнули буквально в один день именно в результате такого неблагоприятного стечения обстоятельств. Но вместе с тем банковская паника очень маловероятна, если банк держит резервы в достаточном количестве и проводит осторожную кредитную политику. В самом деле, основная причина и цель жесткого регулирования банковской системы – предотвращение наплыва требований в банки. К тому же именно по этой причине и ради этой цели в США действует система страхования депозитов.

Отдельный коммерческий банк

Чтобы показать, как работает современная банковская система с частичным обеспечением резервами, вначале необходимо изучить содержание балансового отчета коммерческого банка.

Балансовый отчет коммерческого банка (или сберегательного учреждения) представляет собой перечень активов и требований к ним, – который дает обобщенную картину финансового положения на конкретный момент времени. В балансовом отчете должен соблюдаться баланс, т.е. стоимость *активов* должна равняться совокупности предъявляемых на них требований. Требования, показанные в балансовом отчете, делятся на две группы: требования, предъявляемые собственниками фирмы на ее активы, именуемые *собственным капиталом*, и требования несобственников, именуемые *обязательствами*. Таким образом, можно сказать, что в балансовом отчете соблюдено равновесие (отсюда и слово «*баланс*»), поскольку

$$\text{Активы} = \text{Обязательства} + \text{Собственный капитал.}$$

На каждый 1 долл. изменения активов должно быть соответствующее изменение на 1 долл. в обязательствах и собственном капитале. На каждый 1 долл. изменения обязательств и собственного капитала

должно быть соответствующее изменение на 1 долл. активов.

Теперь давайте разберем ряд банковских транзакций, результаты которых отражаются в балансовом отчете, чтобы понять, как отдельные банки могут создавать деньги.

Транзакция 1: создание банка

Предположим, несколько прозорливых жителей города Уаху, штат Небраска (да-да, есть на земле такое место), решили, что их городу нужен новый коммерческий банк для обеспечения банковскими услугами растущего населения. Допустим, эти предпринимчивые люди сумели зарегистрировать свой банк у властей штата или федерального правительства и получить соответственно статус регионального или национального банка. Затем они приступили к продаже акций на сумму, скажем, 250 тыс. долл. покупателям как среди населения города, так и за его пределами. Эти финансовые усилия увенчались успехом. Отныне банк *Wahoo* существует, по крайней мере, на бумаге. Как отразится рождение этого банка в его балансовом отчете?

Учредители нового банка выпустили в продажу акции на сумму 250 тыс. долл. Одну часть акций они купили сами, другую продали. В результате у банка теперь есть на руках 250 тыс. долл. наличных и проданные акции стоимостью 250 тыс. долл. Естественно, наличные являются активом банка. Имеющуюся у банка наличность иногда называют **кассовой наличностью**, или деньгами в кассе. Проданные акции составляют объем требований на ту же сумму, предъявляемых владельцами к активам банка. Акции являются собственным капиталом банка. В данный момент балансовый отчет банка выглядит следующим образом:

Создание банка			
Балансовый отчет 1: банк <i>Wahoo</i>			
Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Наличные средства	250 000	Акции	250 000

Каждая составляющая, указываемая в балансовом отчете, вроде тех, которые показаны выше, называется *статьей*.

Транзакция 2: приобретение имущества и оборудования

Теперь совету директоров (представляющих владельцев банка) нужно перевести новый банк из области проекта в сферу реальности. Первым шагом должно

стать приобретение недвижимого имущества и оборудования. Предположим, директора, уверенные в успехе своего предприятия, покупают здание за 220 тыс. долл. и конторское оборудование на сумму 20 тыс. долл. Эта простая транзакция изменяет структуру активов банка. Теперь у банка стало меньше наличных на 240 тыс. долл. и появились активы в виде новой собственности стоимостью 240 тыс. долл. Обозначая статьи, затрагиваемые каждой указанной сделкой, оранжевым цветом, мы видим, что по завершении транзакции 2 балансовый отчет будет выглядеть следующим образом:

Приобретение имущества и оборудования			
Балансовый отчет 2: банк <i>Wahoo</i>			
Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Наличные средства	10 000	Акции	250 000
Имущество	240 000		

Обратите внимание, баланс по-прежнему находится в равновесии, как и должно быть.

Транзакция 3: прием вкладов

Коммерческий банк выполняет две основные функции: прием денежных вкладов и выдачу ссуд. Раз наш банк начал действовать, предположим, жители и коммерческие предприятия г. Уаху решили вложить в банк *Wahoo* 100 тыс. долл. Что произойдет с балансовым отчетом банка после этого?

Банк получает наличные, которые, как мы уже знаем, являются активом банка. Допустим, эти деньги помещены в банк в форме чековых депозитов (чековых счетов), а не срочных депозитов или сберегательных счетов. Эти вновь открытые *чековые депозиты* представляют собой требования, которые вкладчики предъявляют на активы банка *Wahoo*. Следовательно, вложение денег в банк формирует новую статью обязательств. Теперь балансовый отчет банка выглядит следующим образом:

Прием вкладов			
Балансовый отчет 3: банк <i>Wahoo</i>			
Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Наличные средства	110 000	Чековые депозиты	100 000
Имущество	240 000	Акции	250 000

Хотя никаких непосредственных изменений в совокупном предложении денег в результате транзакции 3 не произошло, структура предложения денег в экономике изменилась. Банковские деньги, или чековые депозиты, увеличились на 100 тыс. долл., а наличные средства, имевшиеся у населения, уменьшились на 100 тыс. долл. А как вы помните, наличность, помещенная в банк, в экономике частью денежного предложения не считается.

Очевидно, изъятие наличности из банка сокращает его обязательства по вкладам и его запасы наличных денег на изымаемую величину. В этом случае также изменится структура, но не совокупный объем денежного предложения в экономике.

Транзакция 4: резервные вложения в федеральный резервный банк

Все коммерческие банки и сберегательные учреждения, принимающие текущие счета, должны иметь установленные законом, или **обязательные, резервы**. Установленные законом резервы — это сумма денег, равная определенному проценту собственных обязательств банка-члена по вкладам, который этот банк должен держать либо в виде вклада в федеральном резервном банке своего округа, либо в виде наличности в своем хранилище. Для упрощения рассуждений предположим, что банк *Wahoo* держит все установленные законом резервы в виде вклада в федеральном резервном банке своего округа. Но вы должны помнить, что на практике наличные в хранилище также считаются резервом, и в реальном мире банки держат значительную часть своих резервов именно в такой форме.

«Определенный процент» обязательств по вкладам, который коммерческий банк должен держать в резерве, называется **резервной нормой** и представляет собой соотношение между величиной требуемых резервов, которые должен иметь коммерческий банк, и его собственными обязательствами по размещенным в нем вкладам:

$$\text{Резервная норма} = \frac{\text{Обязательные резервы коммерческого банка}}{\text{Обязательства коммерческого банка по вкладам}}$$

При резервной норме $\frac{1}{10}$, или 10%, если банк *Wahoo* принимает вклады населения на сумму 100 тыс. долл., то он обязан держать в резерве 10 тыс. долл. При норме $\frac{1}{5}$, или 20%, требуются резервы в размере 20 тыс. долл., при $\frac{1}{2}$, или 50%, — 50 тыс. долл. и т.д.

ФРС обладает полномочиями устанавливать и изменять резервные нормы в определенных пределах, юридически закрепленных Конгрессом. Нормы, преобладающие в настоящее время, представлены

в табл. 13.1. Например, к первым 7,8 млн долл. чековых депозитов, размещенных в коммерческом банке или сберегательном учреждении, резервное требование не установлено. Резервные требования к чековым депозитам в сумме от 7,8 млн до 48,3 млн долл. составляют 3%. При чековых депозитах свыше 48,3 млн долл. размер обязательных резервов равен 10%, хотя Совет управляющих вправе менять их величину в пределах от 8 до 14%. К бесчековым наличным (т.е. коммерческим) сберегательным депозитам и срочным вкладам резервные требования сейчас вообще не предъявляются, но норма резерва по таким вкладам может меняться и составлять до 9%. Кроме того, после консультаций с соответствующими комитетами Конгресса ФРС вправе ввести дополнительные требования, помимо тех, которые перечислены в табл. 13.1, на срок до 180 дней.

Для простоты допустим, что резервная норма для коммерческих банков составляет $\frac{1}{5}$, или 20%. Норма 20%, разумеется, куда выше реальной, но она удобна для расчетов. Поскольку нас интересуют только чековые (которые можно истратить) депозиты, мы здесь пренебрегаем резервами по бесчековым сберегательным и срочным вкладам. Надо еще раз подчеркнуть, что резервные требования являются частичными, т.е. они меньше 100%. Это обстоятельство будет иметь большое значение при анализе общей кредитоспособности банковской системы.

Банк *Wahoo* выполнит требование 20%-го соотношения его вкладов в федеральном резервном банке и собственных обязательств по размещенным в нем вкладам, если разместит в федеральном резервном банке 20 тыс. долл. Эти вклады коммерческих банков в федеральных резервных банках мы будем называть резервами, чтобы терминологически отличать

Таблица 13.1

Резервные требования (резервная норма) для банков и сберегательных учреждений, 2006 г.

Тип вклада	Текущий размер требования, %	Установленные пределы, %
Чековые вклады		
0–7,8 млн долл.	0	3
7,8–48,3 млн долл.	3	3
Свыше 48,3 млн долл.	10	8–14
Бесчековые наличные сберегательные вклады и срочные вклады	0	0–9

Источник: Federal Reserve, Regulation D, www.federalreserve.gov. Данные приведены по состоянию на 2006 г.

их от вкладов (депозитов) населения в коммерческих банках.

Давайте также предположим, что руководство банка *Wahoo* ожидает в будущем увеличения вкладов населения. Тогда вместо внесения в качестве резерва минимальной суммы 20 тыс. долл. банк дополнительно отчислит еще 90 тыс. долл., что составит в общей сложности 110 тыс. долл. Тем самым банк избежит неудобств, связанных с отчислением дополнительных резервов в федеральный резервный банк всякий раз, когда его обязательства по чековым вкладам возрастают. И, как скоро мы увидим, именно благодаря избыточным резервам банки могут предоставлять кредиты и, следовательно, получать доходы в виде процентов.

На самом деле банки, конечно, не вкладывают все наличные деньги в федеральный резервный банк. Однако поскольку: 1) банки, как правило, держат кассовую наличность в размере лишь 1,5–2% от общей стоимости активов; 2) кассовая наличность считается резервом, мы допускаем, что все наличные деньги банка вкладываются в федеральный резервный банк и потому составляют общий резерв коммерческого банка. Благодаря этому допущению обременительная процедура сложения двух видов активов – «наличных денег» и «вкладов в федеральном резервном банке» – для определения «резервов» в данном случае становится ненужной.

В результате размещения 110 тыс. долл. в федеральном резервном банке баланс отчет банка *Wahoo* примет следующий вид:

Размещение резерва в ФРС			
Балансовый отчет 4: банк <i>Wahoo</i>			
Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Наличные средства	0	Чековые депозиты	100 000
Резервы	110 000	Акции	250 000
Имущество	240 000		

Три аспекта этой транзакции требуют особого внимания.

Избыточные резервы Величина, на которую фактические резервы банка превышают его обязательные резервы, составляет банковские избыточные резервы:

$$\text{Избыточные резервы} = \text{Фактические резервы} - \text{Обязательные резервы.}$$

В разбираемом примере

фактические резервы	110 000 долл.
обязательные резервы	-20 000 долл.
избыточные резервы	90 000 долл.

Единственно надежный способ определения избыточных резервов – умножить банковские обязательства по чековым депозитам на резервную норму, чтобы получить величину обязательных резервов (100 тыс. долл. × 20% = 20 тыс. долл.), а затем вычесть это число из фактических резервов, включенных в баланс отчет банка в виде активов.

Для закрепления в памяти этой процедуры определите избыточные резервы в балансовом отчете на момент завершения транзакции 4 при резервной норме, равной: а) 10%; б) 33¹/₃%; в) 50%.

Как будет показано ниже, способность коммерческого банка предоставлять кредиты зависит от наличия избыточных резервов, и поэтому это понятие чрезвычайно важно для понимания того, каким образом банковская система создает деньги.

Контроль Может сложиться впечатление, что основное предназначение резервов – увеличение ликвидности банка и защита его вкладчиков от потерь. Резервы должны служить всегда готовым к использованию источником фондов, из которого банки могли бы при необходимости возмещать крупные и неожиданные изъятия вкладчиками наличных денег.

Но при ближайшем рассмотрении такой ход рассуждений оказывается несостоятельным. Хотя в свое время резервы считались источником ликвидности и, следовательно, средством защиты вкладчиков, обязательные резервы недостаточно велики, чтобы компенсировать неожиданные и массовые изъятия наличных денег. Если бы сбился кошмарный сон банкира, т.е. все как один владельцы чековых депозитов одновременно потребовали бы вернуть им их вклады наличными деньгами, то обязательных резервов, которые банк держит в виде кассовой наличности или в форме депозита в федеральном резервном банке, все равно не хватило бы. Этими средствами банкир просто не смог бы погасить банковскую панику. Поскольку обязательные банковские резервы являются частичными, чековые депозиты в банке в общей сложности могут во много раз превосходить их по величине.

Вклады в коммерческих банках следует защищать другими способами. Одним из способов, побуждающих коммерческие банки к осторожности в действиях, служат периодические проверки и ревизии. Кроме того, созданы специальные страховые фонды, деятельность которых определяют Федеральная корпорация по страхованию депозитов (*FDIC*) и Национальная администрация кредитных союзов (*NCUA*), предназначенные для страхования индивидуальных вкладов в банках и сберегательных учреждениях в размере до 100 тыс. долл.

Но если резервы создаются не для того, чтобы обеспечить ликвидность коммерческих банков, то каково их предназначение? Прежде всего – это *конт-*

роль. Установленные законом резервы позволяют ФРС влиять на кредитоспособность коммерческих банков. ФРС может проводить определенную политику, которая либо увеличивает, либо сокращает резервы коммерческих банков, и тем самым влиять на их способность предоставлять кредит. Цель такой политики – предотвращение избытка или недостатка банковского кредита. В той мере, в какой эта политика успешно воздействует на объем кредита, предоставляемого коммерческими банками, ФРС в состоянии помочь экономике избежать резких колебаний деловой активности. Другая функция резервов состоит в облегчении инкассации, или учета (клиринга), чеков. (Ключевой вопрос 2.)

Активы и пассивы При транзакции 4 проявляется довольно очевидная бухгалтерская проблема. А именно: резервы, созданные в ходе транзакции 4, являются активами для вкладывающего их коммерческого банка, но пассивами (обязательствами) для получающего их федерального резервного банка. Подобно тому как чековый депозит, который вы открываете, вкладывая деньги в коммерческий банк, является вашим активом и одновременно обязательством коммерческого банка, резерв, который создает коммерческий банк, помещая деньги в банк ФРС, является активом этого коммерческого банка и обязательством федерального резервного банка.

Транзакция 5: клиринг чека, выписанного на банк

Предположим, Фрэд Брэдшоу, фермер из г. Уаху, положивший на свой текущий счет в *Wahoo* значительную сумму – 100 тыс. долл., т.е. те деньги, которые банк *Wahoo* получил в ходе транзакции 3, приобретает у компании *Ajax Farm Implement* сельхозтехнику на 50 тыс. долл. Брэдшоу оплачивает эту технику, выписывая компании *Ajax* чек на 50 тыс. долл. со своего счета в банке *Wahoo*. Что происходит в этом случае?

После этого компания *Ajax* депонирует этот чек на свой счет в банке *Surprise*, в результате чего этот банк увеличивает текущий вклад компании *Ajax* на 50 тыс. долл. После этого компания *Ajax* полностью получила оплату за проданную технику, а Брэдшоу доволен приобретением оборудования, за которое он заплатил.

Теперь у банка *Surprise* есть чек господина Брэдшоу. Этот чек представляет собой не что иное, как требование на активы банка *Wahoo*. Банк *Surprise* реализует данное требование, посылая такой чек (вместе с чеками, выписанными на другие банки) в региональный федеральный резервный банк. Здесь служащий учитывает, или инкассирует, этот чек, полученный от банка *Surprise*, увеличивая его резерв в федеральном резервном банке на 50 тыс. долл. и сокращая на ту же сумму резерв банка *Wahoo*. Учет

чека происходит просто в форме бухгалтерских записей, означающих, что требования банка *Wahoo* к федеральному резервному банку уменьшились на 50 тыс. долл., а требования банка *Surprise*, соответственно, на ту же сумму возросли.

Наконец, федеральный резервный банк отсылает учтенный чек обратно в банк *Wahoo*, и тогда банк впервые узнает, что один из его вкладчиков выписал чек на 50 тыс. долл. со своего текущего счета. Соответственно банк *Wahoo* сокращает чековый депозит господина Брэдшоу на 50 тыс. долл. и принимает к сведению, что учет этого чека повлек за собой уменьшение на 50 тыс. долл. его резервов в федеральном резервном банке. Обратите внимание, что балансы всех трех банков по-прежнему остаются в равновесии. Банк *Wahoo* сокращает на 50 тыс. долл. как свои активы, так и свои обязательства. Банк *Surprise* получает прибавку в 50 тыс. долл. и к резервам, и к чековым депозитам. В федеральном резервном банке происходит частичное перемещение собственности на резервы: собственность банка *Wahoo* сокращается на 50 тыс. долл., а банка *Surprise* возрастает на 50 тыс. долл., однако общая сумма хранящихся резервов после этой операции остается прежней.

Всякий раз, когда чек выписывается на один банк и сумма по нему депонируется в другом, учет этого чека сокращает как резервы, так и чековые депозиты банка, на который выписан чек. И наоборот, если банк получает чек, выписанный на другой банк, у банка, на который выписан чек, сокращаются и резервы, и общий размер вкладов; а у банка, в котором чек депонирован, и резервы, и вклады возрастают на сумму, указанную в чеке. В нашем примере 50 тыс. долл. как в резервах, так и на текущих счетах банка *Wahoo* перешли к банку *Surprise*. Но банковская система в целом не понесла никаких потерь ни в резервах, ни во вкладах. То, что теряет один банк, другой получает.

Если вернуться ко всем остальным активам и обязательствам банка *Wahoo*, то в конце транзакции 5 его балансовый отчет будет выглядеть следующим образом:

Чековый клиринг			
Балансовый отчет 5: банк <i>Wahoo</i>			
Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	60 000	Чековые депозиты	50 000
Имущество	240 000	Акции	250 000

Проверьте, что при требовании наличия резервов, равных 20%, избыточные резервы теперь составляют 50 тыс. долл.

Краткое повторение 13.1

- Когда банк принимает вклады наличными, структура денежного предложения меняется, но непосредственных перемен в совокупном предложении денег не происходит.
- Коммерческие банки и сберегательные учреждения обязаны хранить в виде наличности у себя или депозитов в федеральном резервном банке своего округа установленные законом обязательные резервы в размере, равном определенному проценту их обязательств по чековым вкладам.
- Величина, на которую фактические резервы банка превышают обязательные резервы, называется избыточными резервами.
- Банк, на который выписан чек, после его учета несет потери как в резервах, так и во вкладах, равные стоимости чека, в пользу того банка, который этот чек получает.

Транзакции коммерческого банка, создающие деньги

Следующие три вида сделок особенно важны, поскольку они объясняют: 1) как отдельный коммерческий банк может в буквальном смысле делать деньги, предоставляя ссуды; 2) как деньги уничтожаются после погашения ссуд; 3) как банки создают деньги, покупая у населения государственные облигации.

Транзакция 6: выдача ссуды

Коммерческие банки помимо приема вкладов занимаются также выдачей ссуд заемщикам. Как предоставленные ссуды отражаются в балансе коммерческого банка?

Предположим, компания *Gristly Meat Packing* из г. Уаху, занимающаяся продажей фасованного мяса, решила, что пришло время расширить свои производственные мощности. Допустим также, что для финансирования этого проекта компании нужно ровно 50 тыс. долл., что по случайному совпадению как раз равно избыточным резервам банка *Wahoo*.

Компания *Gristly* обращается в банк *Wahoo* и просит ссуду на эту сумму. Банку известна прекрасная репутация и финансовая надежность компании, и он уверен в ее способности со временем погасить ссуду, поэтому ссуда выдается. В свою очередь президент компании *Gristly* вручает банку *Wahoo* свой вексель — долговую расписку. *Gristly* предпочитает удобный и безопасный способ оплаты своих обязательств, т.е. пользуется чеками. Поэтому, вместо того чтобы везти из банка *Wahoo* полную корзину денег,

после получения займа компания *Gristly* просто увеличивает на 50 тыс. долл. свой текущий счет в банке *Wahoo*.

Банк *Wahoo* теперь обладает новым активом — приносящей процент долговой распиской (*promissory note*), которая учитывается в балансовой статье с общим заголовком «Ссуды», и создает чековый депозит, или обязательство, чтобы «заплатить» за этот актив. Компания *Gristly* обменяла свою долговую расписку на право выписывать на свой текущий счет в банке *Wahoo* чеки на дополнительную сумму 50 тыс. долл. Обе стороны остались довольны друг другом.

Положение банка *Wahoo* в момент выдачи ссуды характеризруется его балансовым отчетом ба.

Все это выглядит весьма просто. Но при ближайшем рассмотрении балансового отчета банка *Wahoo* обнаруживается поразительный факт: когда банк предоставляет ссуды, он создает деньги. Президент компании *Gristly* приносит в банк нечто, что *не является* деньгами, — свою долговую расписку, а возвращается с чем-то, что *является* деньгами, — чековым депозитом.

Выдача ссуды			
Балансовый отчет ба: банк <i>Wahoo</i>			
Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	60 000	Чековые депозиты	100 000
Ссуды	50 000	Акции	250 000
Имущество	240 000		

Сравните эту ситуацию с транзакцией 3, когда создавался чековый депозит, но тогда для этого потребовалось изъять часть наличности из обращения. Тогда произошло изменение *структуры* денежной массы, хотя совокупное *предложение* денег осталось неизменным. Когда же банки выдают ссуды, они создают чековые вклады, которые *являются* деньгами. Расширяя кредит, банк *Wahoo* придает долговому обязательству денежную форму. Компания *Gristly* и банк *Wahoo* создали требование, а затем обменялись ими. Требование, созданное компанией *Gristly* и переданное банку, — не деньги, так как индивидуальное долговое обязательство не является общепринятым средством обращения. Но требование, созданное банком и переданное компании *Gristly*, — это *уже* деньги, так как чеки, выписанные на текущий банковский счет, принимаются в качестве средства обращения.

Именно посредством расширения кредита коммерческих банков в экономике создается основная масса денег. Эти кредитные деньги можно рассмат-

ривать как «долг» коммерческих банков и сберегательных учреждений. Чеки являются «долгом» в том смысле, что они представляют собой обязательства, которые банки и сберегательные учреждения обещают оплатить «по требованию».

Однако существуют факторы, ограничивающие возможности коммерческого банка открывать текущие счета, т.е. создавать «банковские деньги» путем выдачи ссуд. В данном случае банк *Wahoo* может ожидать, что вновь созданный вклад до востребования в размере 50 тыс. долл. будет использоваться очень активно. Компания *Gristly* не стала бы занимать 50 тыс. долл. при процентной ставке, скажем, 7, 10 или 12% просто ради удовольствия знать, что в случае необходимости она может воспользоваться этими средствами.

Предположим, компания *Gristly* заключает со строительной компанией *Quickbuck Construction* из Омахи контракт на 50 тыс. долл. Компания, верная своему названию (*Quick* на английском означает динамизм), молниеносно выполняет заказ на расширение производственных мощностей и в качестве вознаграждения получает чек на 50 тыс. долл., выписанный компанией *Gristly* на свой текущий счет в банке *Wahoo*. Компания *Quickbuck Construction*, штаб-квартира которой расположена в Омахе, не станет предъявлять этот чек в банк *Wahoo*, а депонирует его в банк Омахи, который ее обслуживает, в *Fourth National*. Теперь банк *Fourth National* имеет требование к банку *Wahoo* на сумму 50 тыс. долл. Этот чек учитывается способом, описанным в транзакции 5. В результате банк *Wahoo* теряет как резервы, так и вклады на сумму чека, а банк *Fourth National* приобретает 50 тыс. долл. резервов и вкладов.

Обобщим сказанное: если заемщик выписывает чек на всю сумму ссуды (50 тыс. долл.) и передает его фирме, предъявляющей чек в другом банке, балансовый отчет банка *Wahoo* после того, как чек предъявлен к оплате, выглядит следующим образом:

Чек выписан на всю сумму ссуды
Балансовый отчет бб: банк *Wahoo*

Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	10 000	Чековые депозиты	50 000
Ссуды	50 000	Акции	250 000
Имущество	240 000		

После предъявления чека к оплате банк *Wahoo* едва в состоянии соблюсти установленную резервную норму в размере 20% (10 тыс. долл. / 50 тыс. долл.). У банка *не осталось* избыточных резервов. В связи

с этим возникает интересный вопрос: может ли банк *Wahoo* одолжить сумму, превышающую 50 тыс. долл. (т.е. величину избыточных резервов), и тем не менее выполнять существующее требование иметь 20% резервов в том случае, когда к оплате предъявляется чек на всю сумму ссуды? Ответ: «нет», поскольку банк «перегружен» ссудами. **13.1 Single bank accounting**

И вот почему. Предположим, банк *Wahoo* одолжил компании *Gristly* 55 тыс. долл. Предъявление к оплате чека, выписанного на банк *Wahoo*, сокращает его резервы до 5 тыс. долл. (60 тыс. долл. – 55 тыс. долл.), а чековые депозиты по-прежнему составляют 50 тыс. долл. (105 тыс. долл. – 55 тыс. долл.). Отношение фактических резервов к вкладам в этом случае равно 5 тыс. долл. / 50 тыс. долл., или всего 10%. Следовательно, банк *Wahoo* не смог бы одолжить 55 тыс. долл., так как не может выполнить условие по обязательным резервам.

Рассмотрев другие суммы, превышающие 50 тыс. долл., вы поймете, что максимальная ссуда, которую банк *Wahoo* мог бы предоставить в процессе транзакции 6, равна 50 тыс. долл. Эта величина соответствует размеру избыточных резервов, которыми банк располагает на момент выдачи ссуды.

Отдельный коммерческий банк в банковской системе в состоянии одолжить лишь такую сумму, которая равна изначальному избыточным резервам, имевшимся у банка до момента выдачи ссуды. Предоставляя заем, банк сталкивается с некоторой вероятностью, что будут выписаны и предъявлены к оплате чеки на всю сумму ссуды, т.е. одалживающий банк может предвидеть потерю резервов в пользу других банков на сумму, равную его ссуде. Поэтому, чтобы обеспечить безопасность в работе, он ограничивает сумму выдаваемых ссуд величиной избыточных резервов.

Транзакция 7: покупка государственных ценных бумаг

Когда коммерческий банк покупает государственные облигации у населения, возникает, по существу, тот же эффект, что и при кредитовании: создаются новые деньги.

Предположим, балансовый отчет банка *Wahoo* первоначально находился в таком состоянии, как в конце транзакции 5. Теперь предположим, что, вместо того чтобы предоставлять заем в 50 тыс. долл., банк на эту сумму покупает у дилера ценные бумаги. В результате этой сделки банк получает в свое распоряжение приносящие проценты облигации, в итоге в его балансовом отчете появляется новая статья актива «Ценные бумаги» и возрастает текущий счет дилера. Теперь балансовый отчет банка *Wahoo* выглядит следующим образом:

Создание банка
Балансовый отчет 7: банк *Wahoo*

Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	60 000	Чековые депозиты	100 000
Ссуды	50 000	Акции	250 000
Имущество	240 000		

Чековые депозиты, а значит, предложение денег, увеличились на 50 тыс. долл., как и в транзакции 6. *Приобретение коммерческими банками облигаций у населения увеличивает предложение денег таким же образом, как и выдача ссуд населению.* Банк принимает государственные облигации, которые к деньгам не относятся, и увеличивает текущие счета дилера, которые деньгами являются.

Разумеется, когда дилер по операциям с ценными бумагами выписывает и предъявляет к оплате банку *Wahoo* чек на 50 тыс. долл., банк теряет как резервы, так и вклады на эту сумму, поэтому он должен соблюдать установленные законом резервные требования. Его балансовый отчет будет теперь выглядеть точно так же, как отчет 6б, за одним исключением: в столбце активов статья «Ссуды» заменяется статьей «Ценные бумаги».

Наконец, *продажа* коммерческим банком государственных облигаций населению – подобно возврату ссуды – сокращает предложение денег. Покупатель ценных бумаг расплачивается чеком, и обе статьи – как «Ценные бумаги», так и «Чековые вклады» (последние являются деньгами) – уменьшаются на сумму продажи.

Прибыли, ликвидность и федеральный финансовый рынок

Структура активов в балансовом отчете коммерческого банка отражает тот факт, что банкир преследует две противоположные цели.

Прибыль Одна цель – прибыль. Коммерческие банки, как и остальные предприятия бизнеса, стремятся к прибыли. Именно поэтому они предоставляют ссуды и покупают ценные бумаги. Эти две статьи активов приносят основные доходы коммерческим банкам.

Ликвидность Другая цель бизнеса – безопасность. Для банков безопасность обеспечивается ликвидностью, в частности такими ликвидными активами, как наличность и избыточные резервы. Банки должны следить за тем, чтобы у вкладчиков была возможность превращать свои чековые депозиты в наличность. Кроме того, банку могут предъявить

к оплате больше чеков, чем предъявляет к оплате он сам, в результате чего у него произойдет отток резервов. Поэтому банкиры стараются соблюдать баланс между осторожностью при ведении дел и прибылью. Достигают они этого при помощи компромисса между доходными активами и высоколиквидными активами, не приносящими дохода.

Существует один любопытный способ, благодаря которому банкам удается примирить обе свои цели – прибыль и ликвидность. Он заключается в том, чтобы ссужать другим коммерческим банкам свои временно избыточные резервы, находящиеся на хранении в федеральных резервных банках. В результате обычного ежедневного перемещения денежных потоков между банками довольно редко создается ситуация, когда средства, остающиеся в распоряжении каждого банка, в точности соответствуют уровню его резервных требований. Кроме того, фонды, находящиеся на хранении в федеральных резервных банках, обладают высокой ликвидностью, но не приносят процентного дохода. Поэтому, стремясь заработать дополнительный процентный доход, не жертвуя при этом долгосрочной ликвидностью, банки используют свои избыточные резервы для предоставления однодневных кредитов другим банкам. Банки, осуществляющие займы на федеральном финансовом рынке, рынке резервных остатков в ФРС, доступных для немедленного использования, делают это потому, что испытывают временную нехватку обязательных резервов. Процентная ставка по однодневным ссудам банкам называется **процентной ставкой по федеральным фондам**.

Такая однодневная ссуда, полученная банком *Wahoo* из резервов банка *Surprise*, показана в виде сокращения резервов последнего банка и увеличения резервов первого. Резервы в федеральном резервном банке Канзас-Сити частично сменили собственника, но общая их величина осталась неизменной. Выполните следующее упражнение: определите, какие еще изменения потребуется произвести банкам *Wahoo* и *Surprise* в их балансовых отчетах в результате однодневного кредита. (**Ключевые вопросы 4 и 8.**)

Краткое повторение 13.2

- Банки создают деньги, предоставляя ссуды; когда происходит возврат ссуды банку, деньги уничтожаются.
- Новые деньги создаются, когда банки покупают у населения государственные облигации; когда банки продают населению государственные облигации, деньги уничтожаются.
- Банки соблюдают баланс между прибыльностью и безопасностью своей деятельности, поддерживая

соответствующее соотношение доходных активов и высоколиквидных активов.

- Банки используют временно избыточные резервы для заимствования и предоставления однодневных ссуд на федеральном финансовом рынке; процентная ставка по таким ссудам называется процентной ставкой по федеральным фондам.

Банковская система: многократное увеличение вкладов

К этому моменту мы выяснили, что отдельный банк в банковской системе может давать в долг один доллар на каждый доллар избыточных резервов. Но у всех коммерческих банков, вместе взятых, дело обстоит совершенно иначе. Как мы увидим ниже, система коммерческих банков способна предоставлять займы, т.е. создавать деньги, умножая свои избыточные резервы. Это множественное кредитование осуществляется, несмотря на тот факт, что каждый отдельный банк системы в состоянии ссудить только «доллар на доллар» своих избыточных резервов.

Как возможна эта, на первый взгляд парадоксальная, ситуация? Для ответа на этот вопрос необходимо максимально упростить наше исследование. Мы будем исходить из трех упрощающих допущений:

- Резервная норма для всех коммерческих банков составляет 20%.
- Первоначально все банки точно выполняют это резервное требование (отчисляют по 20%). Избыточные резервы отсутствуют, т.е. все банки полностью исчерпали свои кредитные возможности.
- Если банк в результате приобретения избыточных резервов оказывается в состоянии увеличить объем ссуд, сумма, равная избыточным резервам, предоставляется одному заемщику, который выпишет чек на всю сумму и передаст его кому-либо еще, кто депонирует этот чек в другом банке. Это третье допущение означает самое худшее, что может случиться с любым предоставляющим ссуду банком: чек на всю сумму ссуды выписывается и предъявляется ему к оплате другим банком.

Ссудный потенциал банковской системы

Предположим, владелец свалки, разбирая автомобиль, который валялся там несколько лет, нашел в машине 100-долларовую купюру. Человек кладет

100 долл. в банк *A*, который добавляет эти 100 долл. к своим резервам. Коль скоро мы отмечаем только изменения в балансовых отчетах различных коммерческих банков, в балансовом отчете банка *A* теперь появляется запись, обозначенная (a_1):

Процесс многократного увеличения вкладов Балансовый отчет: коммерческий банк <i>A</i>			
Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	+100 (a_1)	Чековые депозиты	+100 (a_1)
	-80 (a_2)		+80 (a_2)
Ссуды	+80 (a_2)		-80 (a_3)

Вспомните из анализа транзакции 3, что этот 100-долларовый вклад наличными деньгами общего денежного предложения не меняет: с появлением 100 долл. на текущем счете из обращения (у владельца свалки) изымаются 100 долл. наличных. На самом деле происходит другое: банк *A* получает 80 долл. избыточных резервов. Из вновь приобретенных резервов в размере 100 долл. 20%, или 20 долл., следует отложить в качестве обеспечения нового 100-долларового вклада, а оставшиеся 80 долл. составят избыточные резервы. Помня о том, что отдельный коммерческий банк может предоставлять займы в размере, не превышающем его избыточные резервы, мы приходим к выводу, что максимальная ссуда, которую способен выдать банк *A* в этом случае, ограничена 80 долл. Когда заем на эту сумму предоставлен, ссуды банка *A* увеличиваются на 80 долл., а заемщик получает 80 долл. в виде чекового депозита. Добавим эти цифры, обозначенные (a_2), к балансовому отчету банка *A*.

Теперь мы должны обратиться к нашему третьему допущению: заемщик выписывает чек на 80 долл. — всю сумму ссуды — и передает его кому-либо, кто депонирует чек в другом банке — банке *B*. Как показала транзакция 6, в этом случае банк *A* теряет как резервы, так и депозиты, равные сумме займа (a_3). Окончательный результат всех этих сделок заключается в том, что резервы банка *A* составляют теперь +20 долл. (100 долл. — 80 долл.), ссуды равны +80 долл., а чековые вклады равны +100 долл. (100 долл. + 80 долл. — 80 долл.). После всех этих проводок банк *A* в точности соблюдает требуемую резервную норму — 20%.

Как вы помните, при транзакции 5 банк *B* приобретает как резервы, так и вклады, которые потерял банк *A*. Балансовый отчет банка *B*, включая (b_1), выглядит так:

Процесс многократного увеличения вкладов			
Балансовый отчет: коммерческий банк В			
Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	+80 (b_1)	Чековые депозиты	+80 (b_1)
	-64 (b_2)		+64 (b_2)
Ссуды	+64 (b_2)		-64 (b_3)

Когда чек выписан и предъявлен к оплате, банк А теряет 80 долл. резервов и депозитов, а резервы и депозиты банка В возрастают на 80 долл. Но 20%, или 16 долл., от вновь приобретенных банком В резервов следует держать в виде обязательных резервов, обеспечивающих новый 80-долларовый текущий счет. Это значит, что банк В получает 64 долл. (80 долл. – 16 долл.) избыточных резервов. Он, следовательно, может предоставить заем в размере 64 долл. (b_2). Когда заемщик выпишет чек на всю эту сумму и депонирует его в банке С, и резервы, и вклады банка В сократятся на 64 долл. (b_3). В результате этих сделок резервы банка В составят +16 долл. (80 долл. – 64 долл.), ссуды будут равны +64 долл., а чековые вклады составят +80 долл. (80 долл. + 64 долл. – 64 долл.). Таким образом, банк В точно выполнит требование о выделении резерва, равного 20%.

Пойдем дальше. Банк С получил 64 долл. резервов и вкладов, утраченных банком В. Его балансовый отчет – с проводками, которые мы обозначим c (например, c_1), – принимает следующий вид:

Процесс многократного увеличения вкладов			
Балансовый отчет: коммерческий банк С			
Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	+64 (c_1)	Чековые депозиты	+64 (c_1)
	-51,20 (c_2)		+51,20 (c_2)
Ссуды	+51,20 (c_2)		-51,20 (c_3)

Ровно 20%, или 12,80 долл., этого нового вклада потребуется отложить как обязательный резерв, оставшиеся 51,20 долл. становятся избыточными резервами. Значит, банк С может без опасений предоставить заем максимум на 51,20 долл. Предположим, он так и сделал (c_2). Далее, допустим, заемщик выписал чек на всю сумму и передал его кому-либо, кто депонировал его в другом банке (c_3).

Если проявить особенную дотошность, можно продолжить эту процедуру, разбирая в ходе этого

процесса банки D, E, F, G, H, \dots, N и до бесконечности. Мы предлагаем вам провести расчеты лишь для банков E, F и G , чтобы вы убедились, насколько вы хорошо усвоили излагаемый здесь материал.

Результаты этого анализа в общем виде представлены в табл. 13.2. Сюда включены данные для банков от D до N , так что у вас есть возможность проверить свои подсчеты. Наш вывод до некоторой степени удивителен: на основе 80 долл. избыточных резервов (полученных банковской системой, когда кто-то вложил 100 долл. наличными в банк А) система коммерческих банков в целом способна предоставить заем в размере 400 долл. – сумма столбца (4). Следовательно, при резервной норме 20% банковская система в состоянии увеличить размер предоставляемых ссуд в 5 раз. И это при том, что каждый отдельный банк банковской системы выдает займы лишь в пределах собственных избыточных резервов. Как это можно объяснить? Почему банковская система способна предоставлять ссуды, многократно превышающие ее избыточные резервы, тогда как каждый отдельный банк в состоянии ссужать лишь «доллар на доллар» своих избыточных резервов?

Объяснение основывается на том факте, что резервы, которые теряет отдельный банк, в банковской системе в целом остаются прежними. Резервы, потерянные банком А, приобретаются банком В. Те резервы, что утратил В, получил С, С уступил D, D – E, E – E и т.д. Значит, хотя отдельный банк в банковской системе может утратить – и в самом деле утрачивает – резервы, у банковской системы в целом потерь быть не может.

Для отдельного банка безопасная величина ссуды меньше его избыточных резервов или равна им, но общая величина ссуды в системе коммерческих банков может в несколько раз превышать ее избыточные резервы. Это противоречие – замечательная иллюстрация того, почему так важно уметь распознавать неправомерное обобщение и не допускать его (см. гл. 1). Возможности коммерческих банков как группы создавать деньги путем кредитования в значительной степени отличаются от аналогичных возможностей отдельных банков в системе.

Денежный мультипликатор

Банковская система увеличивает любой избыточный резерв и превращает его в огромную сумму новых денежных средств, размещенных на чековых депозитах. *Мультипликатор чековых депозитов*, или **денежный мультипликатор**, в концептуальном плане похож на мультипликатор расходов и дохода, рассмотренный в гл. 8. В основе мультипликатора лежит тот факт, что расходы одного домохозяйства кто-то другой получает в качестве дохода, т.е. мультипликатор

Таблица 13.2

Увеличение предложения денег при наличии системы коммерческих банков

Банк	(1) Полученные резервы и вклады, долл.	(2) Обязательные резервы (резервная норма = 0,2), долл.	(3) Избыточные резервы (1) – (2), долл.	(4) Суммы, которые банк может ссудить; вновь созданные деньги = (3), долл.
Банк А	100,00 (a_1)	20,00	80,00	80,00 (a_2)
Банк В	80,00 (a_3, b_1)	16,00	64,00	64,00 (b_2)
Банк С	64,00 (b_3, c_1)	12,80	51,20	51,20 (c_2)
Банк D	51,20	10,24	40,96	40,96
Банк E	40,96	8,19	32,77	32,77
Банк F	32,77	6,55	26,21	26,21
Банк G	26,21	5,24	20,97	20,97
Банк H	20,97	4,20	16,78	16,78
Банк I	16,78	3,36	13,42	13,42
Банк J	13,42	2,68	10,74	10,74
Банк K	10,74	2,15	8,59	8,59
Банк L	8,59	1,72	6,87	6,87
Банк M	6,87	1,37	5,50	5,50
Банк N	5,50	1,10	4,40	4,40
Другие банки	21,99	4,40	17,59	<u>17,59</u>
Общее количество созданных денег (сумма величин в столбце 4)				400,00

увеличивает изменения в начальных расходах и превращает их в конечном счете в более высокую суммарную величину изменений ВВП. Данный мультипликатор определяется величиной, обратной предельной склонности к сбережению (MPS) (изъятию в сбережения, которое происходит в каждом расходном цикле).

Аналогично денежный мультипликатор существует потому, что резервы и депозиты, утраченные одним банком, получает другой банк. Эта манипуляция увеличивает избыточные резервы и превращает их в денежные средства более крупных размеров в виде чековых депозитов. Денежный мультипликатор вкладов m является величиной, обратной требуемой резервной норме R (изъятию в обязательные резервы, которое происходит на каждом этапе процесса кредитования). В обобщенном виде это можно выразить так:

$$\text{Денежный мультипликатор} = \frac{1}{\text{Требуемая резервная норма}},$$

или, пользуясь условными обозначениями:

$$m = 1/R.$$

В этой формуле m обозначает максимальное количество новых денег в форме чековых депозитов, которое может быть создано одним долларом избыточных резервов при заданной величине R . Для определения максимального количества новых депозитных денег D , которое может быть создано банковской системой на основе любого данного объема избыточных резервов E , мы просто умножаем величину избыточных резервов на денежный мультипликатор m :

$$\text{Максимальное увеличение чековых депозитов} = \text{Избыточные резервы} \times \text{Денежный мультипликатор}$$

или проще

$$D = E \times m.$$

В нашем примере из табл. 13.2: $R = 0,20$, поэтому $m = 5$ ($1/0,20$), тогда

$$D = 80 \text{ долл.} \times 5 = 400 \text{ долл.}$$

На рис. 13.1 подводится окончательный итог в нашем примере расширения денежного предложе-

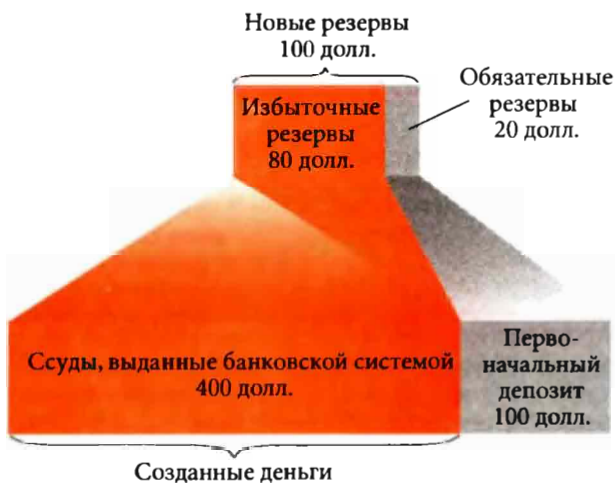


Рис. 13.1

Результат процесса наращивания денежной массы. Помещение на чековый счет 100 долл. наличными создает исходный 100-долларовый чековый депозит. Если резервная норма равна 20%, для поддержания 100-долларового депозита закон требует наличие резерва в размере лишь 20 долл. Избыточные резервы в размере 80 долл. позволяют банковской системе посредством выдачи ссуд создать чековые вклады на 400 долл. Таким образом, 100 долл. резервов обеспечивают 500 долл. денежной массы (100 долл. + 400 долл.).

ния посредством многократных вкладов. Первоначальный вклад в банк в размере 100 долл. наличными (нижний правый блок) создает новые резервы такого же размера (верхний блок). Однако при нашем допущении резервной нормы в 20% для «поддержки» этого 100-долларового чекового вклада необходимы резервы в размере всего лишь 20 долл. Избыточные 80 долл. резервов позволяют создать посредством предоставления ссуд новые чековые депозиты на 400 долл.; это свидетельствует о том, что денежный мультипликатор равен 5. Таким образом, 100 долл. новых резервов обеспечивают совокупное предложение денег в размере 500 долл.: сюда входят 100 долл. первоначального чекового вклада плюс 400 долл. на текущих счетах, созданных посредством кредитования. **13.2 Money creation**

Более высокая доля резервов означает более слабый денежный мультипликатор и, как результат, снижение объема создаваемых новых денег в виде чековых вкладов при помощи кредитов; и наоборот, более низкие резервы приводят к более сильному денежному мультипликатору и более активному созданию новых денег в виде чековых вкладов при помощи кредитов. При высокой резервной норме, скажем 50%, денежный мультипликатор равен 2 ($1/0,5$),

и в нашем примере банковская система может создать в этом случае только 100 долл. (50 избыточных резервов \times 2) новых денег в виде чековых вкладов. При низкой резервной норме, например, 5%, денежный мультипликатор равен 20 ($1/0,05$), и в нашем примере банковская система может создать в этом случае только 1900 долл. (95 избыточных резервов \times 20) новых денег в виде чековых вкладов.

Вы можете самостоятельно проверить, насколько хорошо усвоили процесс многократного увеличения кредита банковской системой, решив две задачи, сформулированные ниже.

Вновь проведите анализ табл. 13.2 (пройдите хотя бы три или четыре его ступени), исходя из предпосылки, что резервная норма равна 10%. Каково максимальное количество денег, которое банковская система могла бы создать, получив 100 долл. в виде новых резервов и вкладов? (Нет, ответ не равен 800 долл.!))

Предположим, банковская система «перегружена» ссудами и резервная норма составляет 20%. Объясните, каким образом банковскую систему, которая полностью исчерпала ссудный потенциал, можно заставить сократить объем выданных ссуд на 400 долл., сняв с текущего счета 100 долл. наличными, что заставит банк уменьшить резервы на 100 долл. (**Ключевой вопрос 13.**)

Обратный процесс: мультипликативное снижение количества денег

Процесс, который мы только что описали, является обратимым. Точно так же как деньги создаются, когда банки выдают кредиты, при погашении этих кредитов деньги уничтожаются. Фактически, погашение кредитов запускает процесс мультипликативного уничтожения денег, по своей сути похожего на мультипликативный процесс их создания. Поскольку кредиты выдаются и выплачиваются в любой период времени, направленность предложения денег в конкретный период зависит от итогового соотношения указанных двух процессов. Если денежная величина кредитов, выданных за какой-то период, превышает денежную величину погашенных предыдущих кредитов, чековые депозиты увеличиваются, и предложение денег возрастает. И наоборот, если денежное количество кредитов за определенный период ниже денежного количества погашенных кредитов, чековые депозиты сокращаются, и тогда предложение денег снижается.

Краткое повторение 13.3

- В то время как отдельный банк в системе множества банков может без опасений ссужать (создавать) лишь такое количество денег, которое равно его избыточ-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Банковская паника 1930–1933 гг.

Волна банковской паники, прокатившаяся по США в 1930–1933 гг., привела к многократному сокращению денежного предложения в стране.

В самые первые месяцы Великой депрессии, когда страхования депозитов еще не было, обанкротились несколько слабых и неустойчивых по своему финансовому состоянию банков. Сразу же поползли слухи, будто клиенты этих банков потеряли все свои вклады, и тогда многих охватило беспокойство: не произойдет ли что-то подобное и с другими банками. Вкладчики испугались, что в их банках уже нет денег, которые они туда когда-то вложили. Разумеется, при банковской системе с частичным резервированием именно так дело и обстоит. Но, движимые страхом, вкладчики в массовом порядке стали изымать свои вклады, т.е. снимать со счетов наличность. Они стремились получить назад свои деньги до того, как те окончательно растают. Этот «набег на банки» привел к банкротству даже тех банков, которые некогда занимали вполне прочное финансовое положение. За три года крах потерпели более 9000 банков.

Массовый перевод чековых вкладов в наличные средства, охвативший страну в 1930–1933 гг., привел к сокращению предложения денег в экономике. Это утверждение вызывает удивление, так как чеки, выписанные «под наличность», сокращают объем вкладов на чековых депозитах и увеличивают на ту же сумму количество наличных денег на руках. Как в таком случае может сократиться предложение денег? Наш анализ процессов создания денег поможет правильно ответить на этот вопрос, но теперь речь уже пойдет не о создании, а об уничтожении денег.

Предположим, население в совокупности сняло со своих счетов 10 млрд долл. Размеры чековых депозитов сразу сократятся на те же самые 10 млрд долл., масса денег на руках увеличится на ту же сумму. Но здесь нас поджидает ловушка. Предположим, резервная ставка (норма) составляет 20%, и тогда наличные деньги в объеме 10 млрд долл. поддерживали, когда они были помещены в банк, 50 млрд долл.: 10 млрд долл. — в виде депозитов плюс 40 млрд долл., созданных путем займов. Изъятие 10 млрд долл. заставило банки, чтобы поддерживать установленную резервную норму, сокра-

тить кредитование (а следовательно, и суммы чековых вкладов) на 40 млрд долл. Если выразить эту идею более кратко, произошло уничтожение 40 млрд долл. депозитных денег. Именно это и случилось в начале 1930-х гг.

Это многократное «сжатие» чековых депозитов сопровождалось «погоней за ликвидностью», к которой прибегли банки, стараясь удовлетворить дальнейшие требования об изъятии денег. Для получения все большего количества денег банки распродали государственные ценные бумаги. Из материалов этой главы вы уже знаете, что продажа банками государственных ценных бумаг, как и сокращение займов, уменьшает предложение денег. Покупатели предъявляют чеки в обмен на ценные бумаги, сокращая тем самым свои чековые вклады; банки получают деньги, но используют их прежде всего для выплат все новых и новых изъятий — закрытия вкладов. Иными словами, утрата резервов банковской системой, а также паника вокруг ценных бумаг привели к тому, что размер вкладов сократился намного больше, чем происходил рост наличных денег на руках у населения. В результате этого предложение денег в стране резко сократилось.

В 1933 г. президент Франклин Рузвельт положил конец банковской панике, объявив «национальные банковские каникулы», которые начались с того, что все банки были на неделю закрыты, а завершились принятием программы федерального страхования депозитов. И все же объем денежной массы в экономике сократился на 25%. Этот глубочайший в американской истории спад предложения денег стал одной из причин самой тяжелой и продолжительной депрессии в стране.

В наши дни такое огромное многократное сокращение денежного предложения, какое произошло в 1930–1933 гг., просто немыслимо. Благодаря гарантиям Федеральной корпорации по страхованию депозитов (FDIC) банкротство отдельного банка не перерастает во всеобщую банковскую панику. Кроме того, если во время банковской паники 1930–1933 гг. Федеральная резервная система оставалась в бездействии, сегодня она незамедлительно приняла бы меры по поддержанию резервов банковской системы и уровня денежного предложения в стране. Именно эти меры будут предметом нашего рассмотрения в гл. 14.

ным резервам, банковская система в целом способна одалживать (создавать) деньги в количестве, многократно превосходящем ее избыточные резервы. Величина денежного мультипликатора обратно пропорциональна обязательной резервной норме и показывает, во сколько раз банковская система спо-

собна увеличить предложение денег в расчете на каждый доллар избыточных резервов.

- Денежный мультипликатор работает в обоих направлениях; он применяется для определения величины снижения денег при погашении кредитов и создания денег при выдаче кредитов.

РЕЗЮМЕ

1. Современная банковская система осуществляется на основе частичного обеспечения резервами.
2. Разобраться в операциях коммерческого банка помогает его балансовый отчет, в котором активы равны обязательствам и собственному капиталу.
3. Коммерческие банки обязаны держать установленные законом резервы в виде вкладов в федеральном резервном банке или в виде кассовой наличности. Эти резервы равны определенной доле обязательств коммерческого банка по чековым вкладам. Избыточные резервы равны фактическим резервам за вычетом обязательных резервов.
4. Банки теряют как резервы, так и чековые вклады, когда на них выписываются чеки.
5. Когда коммерческие банки предоставляют ссуды, они создают деньги, т.е. чековые депозиты, или банковские деньги. Создание чековых вкладов посредством банковского кредитования является самым важным источником денег в экономике США. Когда происходит возврат ссуд, деньги уничтожаются.
6. Способность отдельного коммерческого банка создавать деньги путем выдачи ссуд зависит от размера его избыточных резервов. Вообще говоря, коммерческий банк способен ссудить лишь сумму, равную объему его избыточных резервов. Таким образом, его возможности создавать деньги ограничены, поскольку чеки, выписанные заемщиком, по всей вероятности, будут депонированы в другом банке, что приводит к утрате банком-заимодателем резервов и вкладов в размере ссуды, которую он выдал.
7. Вместо использования избыточных резервов для выдачи ссуд банки могут предпочесть покупку государственных облигаций у населения. При этом банки просто кредитуют продавцов облигаций, открывая им текущие счета и создавая таким образом депозитные деньги. Когда банки продают облигации населению, деньги уничтожаются, поскольку покупатели должны использовать свои текущие счета для оплаты облигаций.
8. Выдавая ссуды и покупая облигации, банки получают процентный доход, а храня наличность и избыточные резервы, они поддерживают ликвидность. Банки, у которых образуется временный избыток резервов, зачастую пользуются этим для предоставления однодневных займов другим банкам, испытывающим нехватку обязательных резервов. Процентная ставка по таким займам на федеральном финансовом рынке называется процентной ставкой по федеральным фондам.
9. Система коммерческих банков в целом способна предоставлять ссуды, многократно превосходящие по объему ее избыточные резервы, так как банковская система не может терять резервы, хотя отдельные банки могут уступать резервы другим банкам в системе.
10. Величина, указывающая, во сколько раз больше способна ссудить банковская система в расчете на каждый доллар избыточных резервов, обратно пропорциональна резервной норме. Процесс многократного расширения кредитования является обратимым.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Банковская система с частичным обеспечением резервами (*fractional reserve system of banking*)

Балансовый отчет (баланс) (*balance sheet*)

Кассовая наличность (*vault cash*)

Обязательные резервы (*required reserves*)

Резервная норма (*reserve ratio*)

Избыточные резервы (*excess reserves*)

Фактические резервы (*actual reserves*)

Процентная ставка по федеральным фондам (*Federal funds rate*)

Денежный мультипликатор (*monetary multiplier*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Почему балансовый отчет всегда находится в равновесии? Каковы основные активы и требования в балансовом отчете коммерческого банка?
2. **Ключевой вопрос** Почему Федеральная резервная система требует от коммерческих банков наличия резервов? Объясните, почему резервы являются активом для коммерческих банков, но обязательством для федеральных резервных банков. Что такое избыточные резервы? Как вычислить величину избыточных резервов, имеющих у банка? Каково значение избыточных резервов?

3. «Когда наличные деньги помещаются в банк, наличность изымается из обращения, и в конечном счете предложение денег уменьшается». Согласны ли вы с этим утверждением? Поясните свой ответ.
4. **Ключевой вопрос** «Когда коммерческий банк предоставляет ссуду, он создает деньги; когда ссуда возвращается, деньги уничтожаются». Поясните, что это значит.
5. Объясните, почему отдельный коммерческий банк может безопасно одолжить лишь сумму, равную избыточным резервам, но система коммерческих банков в состоянии выдавать ссуды, многократно превосходящие по величине ее избыточные резервы. Почему величина, указывающая, во сколько раз может возрасти объем ссуд банковской системы, обратно пропорциональна резервной норме?
6. Предположим, Джонс положил 500 долл. наличных денег на свой текущий счет в *First National Bank*. Спустя полчаса Смит получил в этом банке ссуду в размере 750 долл. На сколько и в каком направлении изменится предложение денег? Поясните свой ответ.
7. Допустим, *National Bank of Commerce* держит 8 тыс. долл. в качестве избыточных резервов и у него открыты текущие счета на 150 тыс. долл. Если резервная норма равна 20%, каков объем фактических резервов банка?
8. **Ключевой вопрос** Предположим, *Continental Bank* имеет следующий упрощенный баланс (резервная норма – 20%).

	Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
	(1)	(2)	(1)	(2)
Резервы	22 000	—	Чековые депозиты	100 000
Ценные бумаги	38 000	—		—
Ссуды	40 000	—		—

- a. Каков максимальный объем новых ссуд, которые банк может предоставить? Покажите в столбце (1), как будет выглядеть балансовый отчет банка после предоставления дополнительных ссуд.
- б. На сколько изменится предложение денег? Поясните свой ответ.
- в. Как будет выглядеть балансовый отчет банка после того, как банку предъявят к оплате чеки на всю сумму новых ссуд? Покажите новый балансовый отчет в столбце (2).
- г. Ответьте на вопросы (а), (б) и (в), исходя из того, что резервная норма равна 15%.

9. Банк *Third National* держит 20 тыс. долл. в резерве и 100 тыс. долл. на текущих счетах. Резервная норма равна 20%. Домохозяйство помещает в банк 5 тыс. долл. наличными, которые добавляются к резервам. Каковы теперь избыточные резервы банка?
10. Вновь предположим, что у банка *Third National* 20 тыс. долл. резервов и 100 тыс. долл. на текущих счетах. Резервная норма по-прежнему равна 20%. Банк продает федеральному резервному банку своего округа ценные бумаги на 5 тыс. долл. и получает взамен прирост резервов на 5 тыс. долл. Сколько теперь избыточных резервов у банка? Почему ваш ответ отличается (а он отличается!) от ответа на вопрос 9?
11. Предположим, банк неожиданно обнаружил, что его резервы временно сократились, несколько отстав от уровня обязательных резервных требований. Каким образом он может исправить положение с помощью федерального финансового рынка? Теперь допустим, что банк столкнулся со значительным и постоянным дефицитом резервов. Какими средствами исправления ситуации он располагает? (Подсказка: вспомните ответ на вопрос 4.)
12. Допустим, Боб снял 100 долл. со своего чекового счета в банке *Security* и потратил их на покупку видеокамеры у Джо, который положил полученные после этой сделки 100 долл. на свой чековый счет в банке *Serenity*. Допустим, что резервная норма равна 10% и что избыточные резервы изначально отсутствуют, определите уровень, до которого: а) банк *Security* должен сократить объем ссуд и чековых депозитов вследствие изъятия наличности; б) банк *Serenity* может безопасно увеличить объем ссуды и чековых депозитов вследствие вклада наличности. Как изъятие и вложение наличности меняют денежное предложение?
13. **Ключевой вопрос** Предположим, упрощенный консолидированный баланс, помещенный ниже, составлен для системы коммерческих банков. Все показатели – в миллиардах долларов. Резервная норма равна 25%.

	Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
	(1)	(2)	(1)	(2)
Резервы	52	—	Чековые депозиты	200
Ценные бумаги	48	—		—
Ссуды	100	—		—

- а. Какова величина избыточных резервов у системы коммерческих банков? Каков максимальный объем ссуд, которые может предложить банковская система? Покажите в столбце (1), как будет выглядеть консолидированный баланс, после того как эта сумма будет выдана. Какова величина денежного мультипликатора?
- б. Ответьте на вопрос (а) для случая, когда резервная норма равна 20%. Объясните получившуюся разницу в способности системы коммерческих банков к кредитованию.
14. (*Последний штрих*) Объясните, каким образом банковская паника 1930–1933 гг. привела к сокращению денежного предложения. Почему вероятность подобной паники в наши дни весьма мала?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. *Активы и обязательства всех коммерческих банков США* Федеральная резервная система на своем сайте (www.federalreserve.gov/releases/h8/Current) размещает информацию о совокупном балансе коммерческих банков США. Проанализируйте данные текущего отчета и сравните информацию о займах и лизинге в разделе банковского кредита. Проранжируйте следующие кредиты по объему: коммерческий и промышленный, на покупку недвижимости, потребительский, по ценным бумагам и пр. Какой показатель вырос в наибольшей мере (в процентах) за последние 12 месяцев? А по абсолютным значениям? Вырос ли собственный капитал (активы за вычетом обязательств) всех коммерческих банков США за последний год?
2. *Резервные требования: произошли ли какие-либо изменения в табл. 13.1?* Посетите веб-сайт Федеральной резервной системы (www.federalreserve.gov/) и выберите заголовок *Monetary Policy* (Кредитно-денежная политика). Затем выберите *Reserve Requirement* (Требования по резервам) и найдите ссылку на *low-reserve amounts and exemptions* (небольшие суммы резервов и исключения). Проверьте последние уточнения резервных требований, чтобы убедиться, не требует ли какая-то часть табл. 13.1 корректировки. Если да, внесите в таблицу новые цифры.

В этой главе вы узнаете:

- как на денежном рынке устанавливается равновесная процентная ставка;
- о целях и инструментах кредитно-денежной политики;
- о процентных ставках по федеральным фондам и о том, как Федеральная резервная система их контролирует;
- о механизмах, при помощи которых кредитно-денежная политика влияет на ВВП и ценовой уровень;
- об эффективности кредитно-денежной политики и ее недостатках.



Процентные ставки и кредитно-денежная политика

Некоторые комментаторы в газетах утверждают, что председатель Совета управляющих Федеральной резервной системы (еще недавно этим человеком был Алан Гринспен [*Alan Greenspan*], а сейчас Бен Бернанке [*Ben Bernanke*]) по своей значимости и влиянию является вторым человеком в США (на первом месте – президент страны). Это, несомненно, преувеличение, так как председатель ФРС в Совете управляющих из семи членов и Комитете по операциям на открытом рынке, состоящем из 12 человек, имеет всего один голос. Но, учитывая важность ФРС и кредитно-денежной политики, которую она проводит, вряд ли кто-то может сомневаться в силе влияния этого человека. Политика, проводимая ФРС, направлена на преднамеренное изменение предложения денег в стране, чтобы повлиять на процентные ставки и тем самым – на общий уровень расходов в экономике. Основная цель ее действий – добиться стабильности уровня цен, полной занятости и экономического роста, а затем их поддерживать.

Процентные ставки

Основной инструмент влияния Федеральной резервной системы – предложение денег и процентные ставки. Поэтому нам надо сначала лучше разобраться с рынком, на котором устанавливаются процентные ставки. **Процент** – это цена, которая платится за использование денег, цена, которую заемщик должен заплатить кредитору за передачу покупательной способности в будущий период. Это можно рассматри-

вать как количество денег, которое мы должны заплатить за использование 1 долл. в год 1. Хотя существует целый набор процентных ставок США, который варьируется в зависимости от целей кредита, размера, риска, срока погашения и налогов, мы будем просто говорить в данном случае «процентная ставка», если не будет указываться другого.

Давайте посмотрим, как определяется процентная ставка. Поскольку она является «ценой», мы снова для получения ответа воспользуемся анализом спроса и предложения.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Рис. 14.1

Спрос на деньги и денежный рынок. Совокупный спрос на деньги (D_m) определяется путем сложения по горизонтали величины спроса на деньги как на активы (D_a) и величины спроса на деньги для совершения сделок (D_t). Спрос на деньги для совершения сделок является вертикальным, поскольку предполагается, что он зависит от номинального ВВП, а не от процентной ставки. Спрос на деньги как на активы изменяется обратно пропорционально процентной ставке, так как владение наличными деньгами и чековыми вкладами, которые не приносят процентов или дают крайне низкий процент, сопряжено с альтернативными издержками. Совместное на одном графике кривых предложения денег (денежной массы) (S_m) и совокупного спроса на деньги (D_m), дает картину денежного рынка и определяет равновесную процентную ставку (i_e).

Спрос на деньги

Почему люди предпочитают хранить часть своего богатства в форме денег? Это объясняется двумя основными причинами: желанием совершать покупки и иметь активы.

Спрос на деньги для совершения сделок, D_t

Люди нуждаются в деньгах как в средстве обращения, облегчающем им заключение сделок, связанных с куплей-продажей товаров и услуг. Домохозяйства обычно получают вознаграждение раз в неделю, каждые две недели или ежемесячно, в то время как их расходы менее предсказуемы и обычно совершаются чаще. Поэтому до получения каждого следующего платежа домохозяйствам необходимо иметь в своем распоряжении достаточно наличных денег для покупки продуктов питания, оплаты жилья и коммунальных услуг. В свою очередь фирмам деньги нужны для оплаты труда, сырья и материалов, энергии и т.д. Потребность в деньгах на все эти цели называется

спросом на деньги для совершения сделок или **транзакционным спросом**.

Основной детерминантой, определяющей величину спроса на деньги для сделок, служит уровень номинального ВВП: чем больше общая денежная стоимость находящегося в обращении товаров и услуг, тем больше требуется денег для заключения сделок. Спрос на деньги для сделок изменяется прямо пропорционально номинальному ВВП. В данном случае мы говорим именно о *номинальном* ВВП, поскольку домохозяйствам или фирмам может потребоваться больше денег для сделок как в случае роста цен, так и в случае увеличения реального объема продукции. В обеих ситуациях долларовая стоимость заключаемых сделок возрастает.

На **рис. 14.1а** (Ключевой график) графически показано соотношение спроса на деньги для совершения сделок и процентной ставки. Для простоты мы исходим из предположения, что количество денег, необходимое для заключения сделок, не связано

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Быстрый тест 14.1

1. При ставке процента i_e (5%) на данном графике:
 - а) величина спроса на деньги в качестве активов составляет 50 млрд долл.;
 - б) величина спроса на деньги, необходимая для совершения сделок в экономике, равна 200 млрд долл.;
 - в) цены на облигации упадут;
 - г) для совершения сделок требуется 100 млрд долл. и 100 млрд долл. — в качестве активов, а предложение денег составляет 200 млрд долл.
2. При ставке процента, равной 10%, на данном графике:
 - а) величина спроса на деньги как на активы равна нулю;
 - б) общая величина спроса на деньги составляет 200 млрд долл.;
 - в) предложение денег со стороны Федеральной резервной системы составляет 100 млрд долл.;
 - г) будет наблюдаться нехватка денег в обращении в размере 100 млрд долл.
3. Кривая D_a является убывающей, потому что:
 - а) более низкий процент увеличивает альтернативные издержки владения деньгами;
 - б) более низкий процент уменьшает альтернативные издержки владения деньгами;
 - в) спрос на деньги в качестве активов прямо (положительно) связан с динамикой процентной ставки;
 - г) прямая спроса на деньги для совершения сделок является совершенно вертикальной.
4. Допустим, предложение денег снизится на 100 млрд долл. Тогда равновесная процентная ставка:
 - а) снизится, при этом спрос на деньги для совершения сделок вырастет, а спрос на деньги как на активы снизится;
 - б) возрастет, при этом и спрос на деньги для совершения сделок, и спрос на деньги в качестве активов упадет;
 - в) снизится, при этом и спрос на деньги для совершения сделок, и спрос на деньги в качестве активов возрастет;
 - г) возрастет, при этом спрос на деньги для совершения сделок останется без изменений, а спрос на деньги как на активы сократится.

Ответы: 1г; 2а; 3б; 4г

с изменением процентной ставки. (В реальной жизни более высокие процентные ставки обычно сопровождаются относительно более низкими объемами денежных средств, необходимых для совершения сделок.) Наше упрощающее допущение позволяет представить спрос денег на транзакции D_t графически в виде вертикальной линии. Кривая спроса на транзакции показана на уровне 100 млрд долл. и сделана при допущении, что каждый доллар, выделяемый для транзакционных целей, в среднем используется 3 раза в год и что номинальный ВВП равен 300 млрд долл. Поэтому обществу, чтобы приобрести такой ВВП, требуется 100 млрд долл. (300 млрд долл. : 3).

Спрос на деньги как на активы, D_a Вторая причина, по которой люди держат деньги, объясняется выполнением ими функции средства сбережения. Люди могут держать свои финансовые активы в различных формах, например в виде акций корпораций, частных или государственных облигаций

или же в деньгах. Поэтому существует **спрос на деньги как на активы**.

Люди любят иметь свои финансовые активы в виде денег (не обязательно используя их немедленно для покупки товаров или услуг), поскольку деньги — самая ликвидная составляющая из всех финансовых активов. Они могут немедленно использоваться для покупки других активов, если возникнет такая возможность или необходимость. Деньги также привлекательный актив для хранения и тогда, когда цены других активов, например облигаций, как ожидается, снижаются. Скажем, при падении цены облигации держатель облигации, который продает эту ценную бумагу до истечения срока ее погашения, несет убытки (которые называются *курсовыми потерями*). Эти убытки частично или в полной мере компенсируются процентными платежами, полученными по облигации. Если же говорить о хранении денег, в отношении них никакого риска курсовых потерь нет.

Недостаток денег в форме активов по сравнению с облигациями заключается в том, что деньги не приносят процентного дохода или, по крайней мере, если речь идет о процентных чековых депозитах, не обеспечивают таких процентов, как облигации или нечековые вклады. А свободные наличные деньги и вовсе не приносят никаких процентов.

В связи с этим возникает проблема выбора: какой объем финансовых активов держать, допустим, в облигациях, а какой — в деньгах. Решение в первую очередь зависит от уровня процентной ставки. Домохозяйства или фирмы, храня свои активы в форме денег, несут альтернативные издержки, поскольку в этом случае они теряют доход в виде процентов (жертвуют им). Например, если облигация обеспечивает доходность в 6%, то держать, скажем, 100 долл. в виде наличности или на беспроцентном чековом депозите, значит, нести издержки в размере 6 долл. упущенного годового дохода. **14.1 Liquidity preference**

Количество денег, требуемых как актив, варьируется в обратной степени от процентной ставки (альтернативные издержки хранения денег как актива). Когда процентная ставка повышается, обеспечивать ликвидность и избегать курсовых потерь становится дороже. Частный сектор реагирует на это снижением количества денег, сохраняемых как актив. Когда процентные ставки падают, затраты на поддержание ликвидности и недопущение курсовых потерь также снижаются. В результате этого частный сектор повышает количество финансовых активов, которые он хочет хранить в виде денег. Эта обратная зависимость показана на рис. 14.16 в виде прямой D_a .

Совокупный спрос на деньги, D_m Как показано на рис. 14.1, совокупный спрос на деньги (D_m) можно определить путем сложения по горизонтали спроса на деньги как на активы и спроса на деньги для совершения сделок. Получившаяся в результате нисходящая прямая на рис. 14.1в отражает общее количество денег, которые люди хотят иметь для осуществления сделок и одновременно в качестве актива при любой возможной величине процентной ставки.

Теперь вспомните, что спрос на деньги для совершения сделок зависит от номинального ВВП. Поэтому изменение номинального ВВП, воздействуя на спрос на деньги для совершения сделок, приводит к смещению кривой совокупного спроса на деньги. В частности, при увеличении номинального ВВП люди захотят иметь больше денег для совершения сделок, а это сдвигает кривую совокупного спроса на деньги вправо. Падение номинального ВВП сдвигает кривую общего спроса на деньги влево. В качестве примера предположим, что номинальный ВВП возрастает с 300 млрд до 450 млрд долл. и что доллар в среднем используется в сделках три раза в год. Тогда кривая спроса на деньги для совершения сде-

лок сдвигается со 100 млрд долл. (300 млрд долл. / 3) до 150 млрд долл. (450 млрд долл. / 3). Другими словами, в этом случае кривая совокупного спроса на деньги смещается на 50 млрд долл. вправо при каждом заданном значении процентной ставки.

14.1 Demand for money

Равновесная процентная ставка

Совместив предложение денег со спросом на них, мы можем определить равновесную процентную ставку. Для этого на рис. 14.1в приведена вертикальная прямая S_m , обозначающая денежное предложение. Она представлена в виде вертикального отрезка, так как органы власти, определяющие денежно-кредитную политику в стране, и финансовые учреждения обеспечивают экономику определенным запасом (массой) денег. В данном случае она равна 200 млрд долл.

Как и на рынках других продуктов или ресурсов, на денежном рынке равновесную цену определяет пересечение кривых спроса и предложения. В данном случае равновесной «ценой» является равновесная процентная ставка (i_e), т.е. цена, уплачиваемая за использование денег. **14.1 Equilibrium interest rate**

Изменение спроса на деньги, предложение денег или одновременно и на спрос, и на предложение могут изменить равновесную процентную ставку. По причинам, которые вскоре станут понятными, мы в первую очередь заинтересованы в изменениях предложения денег. Основное обобщение здесь следующее: повышение предложения денег снижает равновесную процентную ставку; снижение предложения денег повышает равновесную процентную ставку. (Ключевые вопросы 1 и 2.)

Процентные ставки и цены облигаций

Процентные ставки и цены облигаций тесно связаны друг с другом. Когда процентная ставка возрастает, цены облигаций снижаются; когда процентные ставки падают, цены облигаций растут. Почему это происходит? Чтобы понять это, исходите из того, что облигации покупаются и продаются на финансовых рынках и что цена облигаций определяется спросом и предложением облигаций.

Предположим, что бессрочная облигация, по которой выплачивается фиксированный процентный доход в размере 50 долл. в год, продается по номинальной стоимости 1000 долл. Следовательно, доходность такой облигации составляет 5%:

$$\frac{50 \text{ долл.}}{1000 \text{ долл.}} = 5\%.$$

Теперь предположим, что процентная ставка в стране выросла с 5 до 7,5%. Вновь выпущенные облигации будут приносить по 75 долл. на каждые затраченные на такие облигации 1000 долл. По выпу-

шенным ранее облигациям выплачивается только по 50 долл., и поэтому продать их по номинальной цене 1000 долл. не удастся. Чтобы конкурировать с облигациями, обеспечивающими 7,5%, цена этих облигаций должна опуститься до 667 долл., так как они будут конкурентны только в этом случае. Покупателю такой облигации фиксированный годовой процентный платеж в 50 долл. обеспечит 7,5%:

$$\frac{50 \text{ долл.}}{667 \text{ долл.}} = 7,5\%.$$

Теперь предположим, что процентная ставка с первоначальных 5% упала до 2,5%. По вновь выпущенным облигациям на каждые 1000 долл. будет платиться по 25 долл. В этом случае облигация, по которой выплачивается 50 долл., становится очень привлекательной. Продавцы облигаций повысят цену на нее до 2000 долл., при которой доходность по ней составит 2,5%:

$$\frac{50 \text{ долл.}}{2000 \text{ долл.}} = 2,5\%.$$

14.2 Bond prices and interest rates

Таким образом, с повышением процентных ставок цены облигаций падают, со снижением — возрастают. Другими словами, между процентной ставкой и ценой облигации существует обратная зависимость. (Ключевой вопрос 3.)

Краткое повторение 14.1

- Люди держат деньги ради осуществления сделок и в качестве актива.
- Совокупный спрос на деньги равен сумме спроса на деньги для совершения сделок и спроса на деньги как на активы; графически он отражает обратную зависимость (нисходящий график) между уровнем процентной ставки и величиной спроса на деньги.
- Равновесная величина процентной ставки определяется предложением денег и спросом на них; она устанавливается на уровне, на котором люди проявляют готовность иметь ровно такое количество денег, какое предлагают государственные структуры, отвечающие за кредитно-денежную политику.
- Цены на облигации и процентные ставки находятся в обратно пропорциональной зависимости.

Консолидированный балансовый отчет федеральных резервных банков

После того как мы разобрались с процентными ставками, теперь можно переходить к кредитно-денеж-



Международный ракурс 14.1

Центральные банки некоторых ведущих стран

В публикациях о международных финансах часто упоминается о кредитно-денежной политике, проводимой центральными банками ведущих стран мира. Ниже приводятся официальные названия этих банков, а в некоторых случаях и их популярные сокращения.

Австралия: Reserve Bank of Australia (RBA)

Канада: Bank of Canada

Еврозона: Central Bank of Europe (CBE)

Япония: The Bank of Japan (BOJ)

Мексика: Banco de Mexico (Mex Bank)

Россия: Центральный банк России

Швеция: Sveriges Riksbank

Великобритания: Bank of England

Соединенные Штаты: Federal Reserve System (Fed)
(12 region Federal Reserve Banks)

ной политике, в которой большое внимание уделяется изменению процентных ставок, так как это сильный механизм влияния. В качестве центрального банка в США в совокупности выступают 12 федеральных резервных банков, которые часто называют для краткости «Федом». (Во вставке «Международный ракурс 14.1» перечисляются и другие центральные банки мира, а в некоторых случаях также указываются их сокращенные названия.)

Как ФРС проводит кредитно-денежную политику в стране? Чтобы лучше в этом разобраться, давайте познакомимся с балансовым отчетом ФРС. В табл. 14.1 представлен консолидированный балансовый отчет, где показаны все основные активы и обязательства 12 федеральных резервных банков по состоянию на 29 марта 2006 г. Как вы видите, некоторые активы и обязательства ФРС отличаются от составляющих, указываемых в балансовом отчете коммерческого банка.

Активы

Двумя основными активами федеральных резервных банков являются ценные бумаги и ссуды коммерческим банкам. Для упрощения здесь мы будем говорить только о *коммерческих банках*, хотя весь последующий анализ в полной мере применим и для *сберегательных организаций*, т.е. кредитных учреждений, взаимных сберегательных банков и кредитных союзов.

Таблица 14.1

Консолидированный балансовый отчет 12 федеральных резервных банков по состоянию на 29 марта 2006 г. (млн долл.)

Активы		Обязательства и собственный капитал	
Ценные бумаги	758 551	Резервы коммерческих банков	14 923
Ссуды коммерческим банкам	19 250	Депозиты Казначейства	4663
Прочие активы	59 967	Банкноты Федеральной резервной системы	754 567
Итого	<u>837 768</u>	Прочие обязательства и собственный капитал	<u>63 615</u>
		Итого	<u>837 768</u>

Источник: *Federal Reserve Statistical Release*, H.4.1, March 29, 2006, www.federalreserve.gov/.

Ценные бумаги Показанные в табл. 14.1 ценные бумаги — это государственные облигации, купленные федеральными резервными банками. К ним относятся в основном такие долговые обязательства, как казначейские векселя (краткосрочные ценные бумаги), казначейские билеты (среднесрочные ценные бумаги) и казначейские облигации (долгосрочные ценные бумаги), выпускаемые федеральным правительством для финансирования прошлых бюджетных дефицитов США. Эти ценные бумаги составляют часть государственного долга, т.е. это деньги, которые федеральное правительство взяло в кредит. Некоторые из этих ценных бумаг федеральные резервные банки покупают непосредственно у Казначейства, но большая их часть приобретена на открытом рынке у коммерческих банков или населения. Хотя эти ценные бумаги служат важным источником дохода федеральных резервных банков, их купля-продажа осуществляется не только и не столько ради прибыли; скорее, основная цель этих операций — воздействие на величину резервов коммерческих банков и, следовательно, на их способность создавать деньги путем предоставления займов.

Ссуды коммерческим банкам В силу причин, которые мы вскоре рассмотрим, коммерческие банки время от времени занимают деньги у федеральных резервных банков. Долговые расписки, которые коммерческие банки оставляют этому «банку банков», учитываются в балансовом отчете ФРС под заголовком «Ссуды коммерческим банкам». С точки зрения федеральных резервных банков эти долговые расписки являются активами, т.е. требованиями к коммерческим банкам, которые получили у них заем. Для коммерческих банков эти долговые расписки являются обязательствами. Получая таким путем ссуды, коммерческие банки увеличивают свои резервы в обмен на долговые обязательства.

Обязательства

В разделе обязательств балансового отчета мы находим три статьи: резервы коммерческих банков, депозиты Казначейства и банкноты Федерального резервного банка.

Резервы коммерческих банков ФРС требует, чтобы коммерческие банки обеспечивали свои чековые депозиты резервами. Когда эти резервы хранятся в федеральных резервных банках, они учитываются в балансовом отчете федеральных резервных банков как обязательство, а у коммерческих банков — как активы, которыми они по-прежнему владеют, хотя эти средства находятся в федеральных резервных банках.

Депозиты Казначейства Казначейство США хранит депозиты в федеральных резервных банках и при оплате своих обязательств выписывает на них чеки. Для Казначейства такие депозиты — активы, для федеральных резервных банков — обязательства. Казначейство создает и восполняет эти депозиты, размещая на них средства от налоговых поступлений и займов, получаемых при продаже облигаций населению или банкам.

Банкноты Федеральной резервной системы Как мы уже знаем, предложение бумажных денег в США осуществляется в виде банкнот, выпускаемых федеральными резервными банками. Попадая в обращение, эти бумажные деньги становятся требованиями к активам федеральных резервных банков и потому рассматриваются ими как обязательства.

Инструменты кредитно-денежной политики

Получив некоторое представление о балансовом отчете федеральных резервных банков, мы можем изу-

чить, как ФРС может влиять на способность банковской системы создавать деньги. В распоряжении ФРС имеется три инструмента денежного контроля, с помощью которых она воздействует на резервы коммерческого банка:

- операции на открытом рынке;
- резервная норма;
- учетная ставка.

14.2 Tools of monetary policy

Операции на открытом рынке

Рынки облигаций являются «открытыми» для всех покупателей и продавцов корпоративных и государственных облигаций (ценных бумаг). Самый крупный отдельный держатель ценных бумаг, выпущенных правительством США, — Федеральная резервная система. Именно правительство США, а не ФРС, выпустило все краткосрочные казначейские векселя, среднесрочные свободнообращающиеся казначейские облигации и долгосрочные казначейские обязательства, чтобы финансировать свои прошлые бюджетные дефициты. За много десятилетий ФРС накопила этих ценных бумаг у крупных финансовых институтов, которые покупают и продают правительственные корпоративные ценные бумаги для себя или своих клиентов.

Операции на открытом рынке, осуществляемые ФРС, — это купля-продажа на открытом рынке государственных облигаций федеральными резервными банками, т.е. покупка облигаций у коммерческих банков и населения в целом или продажа им этих ценных бумаг. Если говорить о степени влияния на предложение денег, именно операции на открытом рынке являются наиболее важным инструментом ФРС.

Покупка ценных бумаг Предположим, ФРС дала команду федеральным резервным банкам купить государственные облигации на открытом рынке. Купить эти ценные бумаги можно у коммерческих банков и населения. В любом случае конечный результат, по существу, будет одним и тем же: резервы коммерческого банка увеличатся.

Покупка у коммерческих банков Когда федеральные резервные банки покупают государственные облигации у коммерческих банков:

- а) коммерческие банки передают часть своих портфелей ценных бумаг (государственных облигаций) федеральным резервным банкам;
- б) федеральные резервные банки оплачивают эти ценные бумаги увеличением резервов коммерческих банков на сумму покупки.

В приведенной ниже части консолидированного балансового отчета коммерческих банков и федеральных резервных банков эти действия обозначены буквами (а) и (б):

ФРС покупает облигации у коммерческих банков	
Федеральные резервные банки	
Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Ценные бумаги (а)	+ Резервы коммерческих банков (б)
↑	↓
(а) Ценные бумаги	(б) Резервы

Коммерческие банки	
Активы	Обязательства и собственный капитал
- Ценные бумаги (а)	
+ Резервы (б)	

Направленная вверх стрелка показывает, что ценные бумаги перешли от коммерческих банков к федеральным резервным банкам. Поэтому перед статьей «Ценные бумаги» в столбце активов балансового отчета коммерческих банков мы ставим знак «минус». По той же причине перед статьей «Ценные бумаги» в столбце активов балансового отчета федеральных резервных банков ставится знак «плюс».

Направленная вниз стрелка означает, что федеральные резервные банки предоставили резервы коммерческим банкам. Поэтому в балансовом отчете коммерческих банков перед статьей «Резервы» мы ставим знак «плюс». Знак «плюс» в столбце обязательств балансового отчета федеральных резервных банков означает, что резервы коммерческого банка увеличились; для федеральных резервных банков они являются обязательствами, так как эти резервы принадлежат коммерческим банкам.

Самый важный аспект этой транзакции состоит в том, что, когда федеральные резервные банки покупают ценные бумаги у коммерческих банков, резервы коммерческих банков, а следовательно, и их способность к кредитованию возрастают.

Покупка у населения Если федеральные резервные банки покупают ценные бумаги у населения, воздействие на резервы коммерческого банка оказывается, по существу, точно таким же. Допустим, компания *Gristly Meat Packing* имеет государственные облигации, которые она продает на открытом рынке федеральным резервным банкам. Транзакция происходит следующим образом:

- а) компания *Gristly* передает ценные бумаги федеральным резервным банкам и в уплату получает чек, выписанный федеральными резервными банками на самих себя;
- б) компания *Gristly* незамедлительно депонирует эти чеки на свой счет в банке *Wahoo*;

в) банк *Wahoo* предъявляет эти чеки федеральным резервным банкам к оплате, посылая их туда для учета. В результате резервы банка *Wahoo* возрастают.

Чтобы не усложнять рассмотрение, ограничимся демонстрацией изменений в балансовом отчете, которые произошли в результате продажи или покупки ФРС облигаций у общественности. Оба аспекта этой транзакции по-своему важны. Во-первых, как и при покупке ФРС ценных бумаг непосредственно у коммерческих банков, покупка ценных бумаг у населения повышает кредитные возможности всей коммерческой банковской системы. Во-вторых, предложение денег непосредственно возрастает в результате покупки правительственных облигаций федеральными резервными банками (не говоря здесь даже о расширении предложения денег, которое может произойти из-за увеличения резервов коммерческого банка). Это непосредственное увеличение предложения денег происходит в форме повышенного количества чековых вкладов в стране, как это было показано на примере с операцией, проделанной *Gristly*.

Покупка федеральными резервными банками ценных бумаг у системы коммерческих банков несколько отличается от их покупки у населения. Если предположить, что изначально у коммерческих банков отсутствуют (или исчерпаны) кредитные возможности, то приобретение федеральными резервными банками облигаций у *коммерческих банков* увеличивает их фактические и избыточные резервы на всю сумму покупки. Как показано в левой части рис. 14.2, покупка 1000-долларовой облигации у коммерческого банка увеличивает как фактические, так и избыточные резервы этого банка на 1000 долл.

И наоборот, покупка федеральным резервным банком облигаций у населения увеличивает фактические резервы банков, вместе с тем увеличивая и чековые вклады, когда продавец отправляет чек ФРС на свой собственный чековый вклад. Таким образом, покупка 1000-долларовой облигации у населения увеличивает фактические резервы банковской системы, исчерпавшей свои кредитные возможности, на те же 1000 долл., но при 20%-й резервной норме избыточные резервы банковской системы достигнут лишь 800 долл., так как 200 долл. из 1000 долл. необходимо выделить в качестве резерва.

Тем не менее в обеих транзакциях конечный результат одинаков: когда федеральные резервные банки покупают ценные бумаги на открытом рынке, резервы коммерческих банков увеличиваются. Если банки используют свои избыточные резервы для выдачи ссуд, предложение денег в стране растет. На рис. 14.2 хорошо видно, что покупка федеральным резервным банком облигаций на 1000 долл. приводит к появлению 5 тыс. долл. дополнительных денег, независимо от того, у кого приобретаются эти обли-

гации – у коммерческих банков или населения в целом.

14.3 Open-market operations

Продажа ценных бумаг Вы, вероятно, уже поняли, что продажа федеральными резервными банками государственных облигаций сокращает резервы коммерческих банков. Давайте посмотрим, почему это происходит.

Продажа коммерческим банкам Когда федеральные резервные банки продают ценные бумаги на открытом рынке коммерческим банкам:

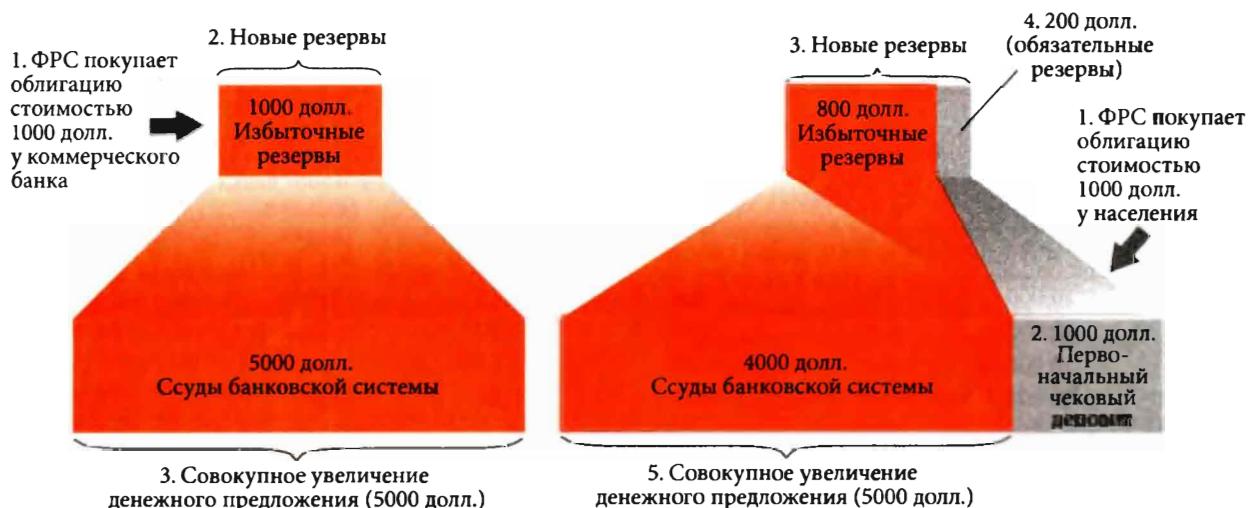
- а) федеральные резервные банки продают ценные бумаги, которые приобретают коммерческие банки;
- б) коммерческие банки оплачивают эти ценные бумаги, выписывая чеки на свои вклады, т.е. на свои резервы, в федеральных резервных банках. Федеральные резервные банки учитывают эти чеки, соответственно уменьшая резервы коммерческих банков.

Теперь балансовые отчеты, опять же с указанием составляющих транзакции (а) и (б), выглядят следующим образом. Сокращение резервов коммерческих банков показано знаком «минус» перед соответствующей статьей.

ФРС продает облигации коммерческим банкам	
Федеральные резервные банки	
Активы	Обязательства и собственный капитал
– Ценные бумаги (а)	– Резервы коммерческих банков (б)
↓	↑
(а) Ценные бумаги	(б) Резервы
Коммерческие банки	
Активы	Обязательства и собственный капитал
– Резервы (б)	
+ Ценные бумаги (а)	

Продажа населению Когда федеральные резервные банки продают ценные бумаги населению, конечный результат оказывается точно таким же. Поставим компанию *Gristly* на место покупателя государственных облигаций, которые продают федеральные резервные банки, и покажем основные действия, выполняемые в этом случае:

- а) федеральный резервный банк продает государственные облигации *Gristly*, которая платит чеком, выписанным на банк *Wahoo*;
- б) ФРС учитывает этот чек, сокращая резервы банка *Wahoo*;

**Рис. 14.2**

Покупка облигаций федеральными резервными банками и расширение денежного предложения. Если исходить из допущения, что кредитные возможности всех банков уже исчерпаны, покупка федеральными резервными банками облигации стоимостью 1000 долл. либо у коммерческого банка, либо у населения при резервной норме 20% увеличивает денежное предложение на 5 тыс. долл. В левой части диаграммы показано, что покупка 1000-долларовой облигации у коммерческого банка создает избыточные резервы в размере 1000 долл., что способствует увеличению чековых вкладов через выдачу ссуд до 5 тыс. долл. В правой части диаграммы видно, что покупка 1000-долларовой облигации у населения создает избыточные резервы в размере лишь 800 долл., так как 200 долл. резервов требуются для «поддержания» 1000 долл. нового чекового депозита банковской системы. Следовательно, коммерческие банки в состоянии расширить денежное предложение путем кредитования на 4 тыс. долл. Эти 4 тыс. долл. на чековых счетах плюс первоначальный новый чековый вклад в размере 1000 долл. в совокупности составляют 5 тыс. долл. новых денег.

в) банк *Wahoo* возвращает компании *Gristly* ее чек, сокращая на соответствующую сумму текущий счет компании.

Продажа федеральными резервными банками облигаций на 1000 долл. системе коммерческих банков сокращает фактические и избыточные резервы ФРС на 1000 долл. Но продажа 1000-долларовой облигации населению сокращает избыточные резервы банков на 800 долл., так как количество депозитных денег населения уменьшается на 1000 долл. Поскольку чековые депозиты, размещенные в системе коммерческих банков, сократились на 1000 долл., банкам теперь резервы нужны на 200 долл. меньше.

Таким образом, продает ли ФРС облигации населению или коммерческим банкам, результат и в том и в другом случае одинаков: когда федеральные резервные банки продают ценные бумаги на открытом рынке, резервы коммерческих банков сокращаются. Если все избыточные резервы банковской системы уже израсходованы на ссуды, это уменьшение резер-

вов коммерческих банков оборачивается сокращением денежного предложения в стране. В нашем примере продажа государственных ценных бумаг на 1000 долл. приводит к уменьшению денежного предложения на 5 тыс. долл., независимо от того, кому они проданы — коммерческим банкам или населению. Вы можете удостовериться в этом, вновь обратившись к рис. 14.2 и проследив влияние *продажи* федеральными резервными банками 1000-долларовой облигации либо коммерческим банкам, либо населению.

Что побуждает коммерческие банки и население продавать государственные ценные бумаги федеральным резервным банкам или покупать у них? В основе таких транзакций лежат цена облигаций и величина процентной ставки. Мы знаем, что цены облигаций и их процентные ставки находятся в обратной зависимости друг от друга. Когда ФРС покупает государственные облигации, спрос на них возрастает. Следовательно, цены на государственные облигации поднимаются, а процентные ставки падают. Возрос-

Таблица 14.2

Воздействие изменений резервной нормы на кредитоспособность коммерческих банков

(1) Резервная норма, %	(2) Чековые депозиты, долл.	(3) Фактические резервы, долл.	(4) Обязательные резервы, долл.	(5) Избыточные резервы, долл. (3) – (4)	(6) Способность отдельного банка создавать деньги, долл. = (5)	(7) Способность банковской системы создавать деньги, долл.
(1) 10	20 000	5000	2000	3000	3000	30 000
(2) 20	20 000	5000	4000	1000	1000	5000
(3) 25	20 000	5000	5000	0	0	0
(4) 30	20 000	5000	6000	–1000	–1000	–3333

шие цены и понизившиеся процентные ставки облигаций побуждают банки, брокерские фирмы и индивидуальных держателей государственных облигаций продавать их федеральным резервным банкам.

Когда ФРС продает государственные облигации, дополнительное их предложение на рынке понижает цены на облигации и поднимает процентные ставки, делая тем самым государственные облигации привлекательным объектом покупки для банков и населения.

Резервная норма

ФРС может влиять на способность коммерческих банков к кредитованию, манипулируя установленной законом **резервной нормой**. Покажем, как это происходит на примере. Предположим, балансовый отчет коммерческого банка свидетельствует, что его резервы составляют 5 тыс. долл., а чековые депозиты – 20 тыс. долл. Если законом установлена резервная норма 20% (строка 2 табл. 14.2), обязательные резервы банка равны 4 тыс. долл. Поскольку фактические резервы – 5 тыс. долл., ясно, что на избыточные резервы банка приходится 1000 долл. Как мы уже знаем, на основе этих 1000 долл. избыточных резервов отдельный банк может ссудить 1000 долл., но банковская система в целом способна создать путем кредитования до 5 тыс. долл. денег на текущих счетах (столбец 7).

Повышение резервной нормы Что произойдет, если ФРС поднимет резервную норму с 20 до 25% (см. строку 3)? Обязательные резервы возрастут с 4 тыс. до 5 тыс. долл., сведя избыточные резервы с 1000 долл. до нуля. Повышение резервной нормы увеличивает объем обязательных резервов, которые должны держать банки. В подобной ситуации либо банки теряют избыточные резервы, что снижает их способность создавать деньги путем кредитования, либо же резервы оказываются недостаточными, что вынуждает уменьшать чековые депозиты и тем самым денежное предложение. В примере, приведен-

ном в табл. 14.2, избыточные резервы превращаются в обязательные, и способность нашего отдельного банка к созданию денег снижается с 1000 долл. до нуля (столбец 6). Более того, способность банковской системы к созданию денег падает с 5 тыс. долл. до нуля (столбец 7).

Что произойдет, если ФРС объявит о предстоящем увеличении резервного требования до 30% (см. строку 4)? Коммерческий банк окажется перед перспективой невыполнения этого требования. Чтобы защититься от подобной угрозы, банк будет вынужден сократить свои чековые счета и одновременно увеличить резервы. Для сокращения своих текущих счетов банк может начать собирать выданные ссуды, срок погашения которых истек, не предоставляя при этом новых кредитов. А для увеличения резервов банк может продать часть своего портфеля ценных бумаг, добавив полученную выручку к своим резервам. В результате обеих этих мер предложение денег сократится.

Снижение резервной нормы Каков будет эффект понижения ФРС резервной нормы с исходных 20 до 10% (см. строку 1)? В этом случае обязательные резервы сократятся с 4 тыс. до 2 тыс. долл., а избыточные резервы увеличатся с 1000 долл. до 3 тыс. долл. В результате способность отдельного банка к кредитованию, а значит, и к созданию денег также возрастет с 1000 до 3 тыс. долл. (столбец 6) и способность банковской системы к созданию денег увеличится с 5 тыс. до 30 тыс. долл. (столбец 7). Снижение резервной нормы переводит часть обязательных резервов в избыточные и увеличивает способность банков создавать новые деньги путем кредитования.

Как показывает табл. 14.2, изменение резервной нормы воздействует на способность *банковской системы* создавать деньги двумя путями:

- влияет на размер избыточных резервов;
- меняет величину денежного мультипликатора.

Так, в случае повышения резервной нормы с 10 до 20% избыточные резервы сокращаются с 3 тыс. до

1000 долл., а мультипликатор депозитных вкладов понижается с 10 до 5. Потенциал банковской системы к созданию денег падает с 30 тыс. долл. (3000 долл. \times 10) до 5 тыс. долл. (1000 \times 5). Повышение резервной нормы заставляет банки сокращать чековые депозиты, которые они создали через выдачу ссуд.

Учетная ставка

Одной из традиционных функций центрального банка является роль «кредитора в самом крайнем случае», «кредитора последней очереди». Он предоставляет ссуды коммерческим банкам, занимающим твердое финансовое положение, но которым неожиданно и безотлагательно потребовались дополнительные средства. В подобных случаях каждый федеральный резервный банк предоставляет краткосрочные ссуды коммерческим банкам своего округа.

Когда коммерческий банк берет ссуду, он выписывает федеральному резервному банку вексель (или долговую расписку), обеспеченный приемлемым залогом, обычно государственными ценными бумагами. Подобно тому как коммерческие банки назначают процент по своим ссудам, федеральные резервные банки назначают процент по ссудам, предоставляемым коммерческим банкам. Такая процентная ставка называется **учетной ставкой**.

Вексель (расписка) банка-заемщика, будучи требованием к коммерческому банку, является активом для предоставившего ссуду федерального резервного банка и отмечается в его балансовом отчете в статье «Ссуды коммерческим банкам». Для коммерческого банка расписка является обязательством и отражается в его балансовом отчете в статье «Займы у федеральных резервных банков» (см. запись (а) в приведенном ниже балансе).

Коммерческий банк берет ссуду у ФРС	
Федеральные резервные банки	
Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Ссуды коммерческим банкам (а)	+ Резервы коммерческих банков (б)
↑ Долговые расписки	↓ + Резервы

Коммерческие банки	
Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Резервы (б)	+ Займы у федеральных резервных банков (а)

Давая ссуду, федеральный резервный банк увеличивает резервы коммерческого банка-заемщика. Поскольку для поддержания ссуд, полученных у федеральных резервных банков, не требуется держать обязательные резервы, все новые резервы, приобретенные в результате займа у федеральных резервных банков, представляют собой избыточные резервы. (Эти изменения отражены в балансовой записи (б) отчета банка.)

Таким образом, получение коммерческим банком ссуд в федеральных резервных банках увеличивает резервы коммерческих банков, усиливая тем самым их способность к кредитованию.

ФРС имеет полномочия устанавливать и изменять учетную ставку, по которой устанавливать и изменять займы в федеральных резервных банках. С точки зрения коммерческих банков учетная ставка – это цена приобретения резервов. Поэтому снижение учетной ставки поощряет коммерческие банки к приобретению дополнительных резервов через заимствования у федеральных резервных банков. Ссуды коммерческих банков, опирающиеся на эти новые резервы, увеличивают предложение денег.

И наоборот, повышение учетной ставки ослабляет заинтересованность коммерческих банков в получении дополнительных резервов путем заимствования у федеральных резервных банков. Поэтому повышение учетной ставки отражает стремление ФРС ограничить предложение денег. (**Ключевой вопрос 5.**)

Относительная значимость

Среди трех методов денежного контроля наиболее важным регулирующим механизмом являются, конечно, операции на открытом рынке. Этот прием имеет существенное преимущество – гибкость, так как государственные ценные бумаги можно покупать и продавать в больших или меньших количествах, а влияние этих операций на банковские резервы проявляется очень скоро. Кроме того, по сравнению с изменениями требуемых резервов, операции на открытом рынке работают не так явно и более опосредованно. Кроме того, по сравнению с изменениями требуемых резервов, операции на открытом рынке работают не так явно и воздействуют на положение дел не напрямую. К тому же ни у кого не возникает вопросов о способности федеральных резервных банков влиять на резервы коммерческих банков через покупку или продажу облигаций. У федеральных резервных банков очень большие запасы государственных ценных бумаг (например, в 2006 г. их было на 760 млрд долл.). Продажа этих ценных бумаг может теоретически снизить резервы коммерческих банков до нуля.

Изменение требуемых резервов – менее сильный инструмент кредитно-денежного контроля, и ФРС пользуется этим приемом очень редко. В обычных условиях она может добиваться своих кредитно-денежных целей более легко, прибегая к операциям на открытом рынке. Ограниченное использование изменений нормы резервирования, несомненно, связано с тем фактом, что резервы не приносят процентов. Поэтому рост или сокращение обязательных резервов оказывает существенное влияние на прибыль банков. Последние изменения величины требуемых резервов произошли в 1992 г., когда ФРС снизила размер этих требований с 12 до 10%. Основной целью было повышение рентабельности банков и сберегательных учреждений во время экономического спада, а не стремление повысить резервы, расширить предложение денег или снизить процентные ставки.

В последние годы учетная ставка из активного инструмента кредитно-денежной политики стала пассивным. ФРС в настоящее время устанавливает учетную ставку на 1 процентный пункт выше целевой процентной ставки ФРС по «ночным» ссудам, которые коммерческие банки предоставляют друг другу, если кому-то из них требуются средства для обеспечения требуемой резервной нормы. Если процентные ставки по «ночным» ссудам повышаются или падают, учетная ставка также повышается или падает, автоматически отслеживая этот процесс. Более подробно об очень важной процентной ставке по «ночным» ссудам мы поговорим в этой главе ниже.

Краткое повторение 14.2

- Федеральная резервная система располагает тремя основными инструментами денежного контроля, действие каждого из которых состоит в изменении объема избыточных резервов банковской системы: а) операции на открытом рынке (операции купли-продажи государственных облигаций ФРС с коммерческими банками и населением); б) изменение резервной нормы (доли депозитных обязательств коммерческих банков, которую они обязаны держать в качестве резервов); в) изменение учетной ставки (процентной ставки, которую назначают федеральные резервные банки, выдавая ссуды банкам и сберегательным учреждениям).
- Операции на открытом рынке являются для ФРС наиболее важным инструментом кредитно-денежного регулирования. ФРС редко изменяет требования к резервам, в настоящее время она привязывает величину учетной ставки непосредственно к процентной ставке, которую банки платят по однодневным кредитам.

Установление контрольной величины процентной ставки по федеральным фондам

В настоящее время в своей кредитно-денежной политике ФРС основное внимание уделяет процентной ставке, которую проще всего контролировать, – **процентной ставке по федеральным фондам**. Эта процентная ставка, которую банки устанавливают друг другу по однодневным кредитам, выдаваемым из временно избыточных резервов. Вспомните из материала гл. 13, что ФРС требует, чтобы банки (и сберегательные учреждения) депонировали в качестве резерва в региональный федеральный резервный банк установленную процентную долю своих чековых вкладов. В конце любого рабочего дня у некоторых банков временно образуются избыточные резервы (фактически ресурсы, превышающие обязательные), а у других банков имеется дефицит резервов (объем резервов ниже требуемых). Поскольку резервы, хранящиеся в федеральных резервных банках, не приносят никаких процентных платежей, банки хотят выдать в качестве кредита свои временно избыточные резервы на короткое время (до начала следующего рабочего дня) другим банкам, которые временно в них нуждаются, чтобы обеспечить требования по кредитам. Поэтому ссужаемые и получаемые в таком варианте деньги называются «федеральными фондами», так как они выступают как резервы (фонды), которые установлены ФРС в качестве резерва. На рынке таких кредитов устанавливается своя равновесная процентная ставка – процентная ставка по федеральным фондам.

Хотя отдельные банки могут выдавать в качестве кредита избыточные резервы друг другу, ФРС является единственным поставщиком федеральных фондов – тех денег, которые банки используют в качестве резервов. ФРС использует свой статус монопольного поставщика резервов, чтобы целенаправленно установить конкретную процентную ставку по федеральным фондам, которая, как считает ФРС, полезна для экономики страны. Члены Федерального комитета по операциям на открытом рынке регулярно встречаются, чтобы выбрать размер желаемой ставки по федеральным фондам. Затем они поручают федеральному резервному банку Нью-Йорка провести операции на открытом рынке, чтобы обеспечить этот размер ставки, а затем ее поддерживать.

Работа этого механизма показана на рис. 14.3. Мы исходим из допущения, что ФРС хочет, чтобы процентная ставка равнялась 4%. Кривая спроса на федеральные фонды D_f является нисходящей, поскольку более низкие процентные ставки стимулируют коммерческие банки скорее занимать федераль-

ные фонды, чем сокращать выдачу кредитов, чтобы выполнить требования по величине резервов. Кривая предложения федеральных фондов S_f в какой-то степени выглядит необычно, что проявляется в ее горизонтальном положении при заданной процентной ставке по федеральным фондам, в данном случае 4%. (Пока не обращайтесь внимание на кривые S_{f1} и S_{f2} .) ФРС использует операции на открытом рынке, чтобы обеспечить количество федеральных фондов, которые банки хотят иметь при целевой процентной ставке, равной 4%.

В этом случае ФРС старается добиться того, чтобы процентная ставка по федеральным фондам в 4% была равновесной. На рис. 14.3 показано, что эта задача успешно решена. Обратите внимание, что

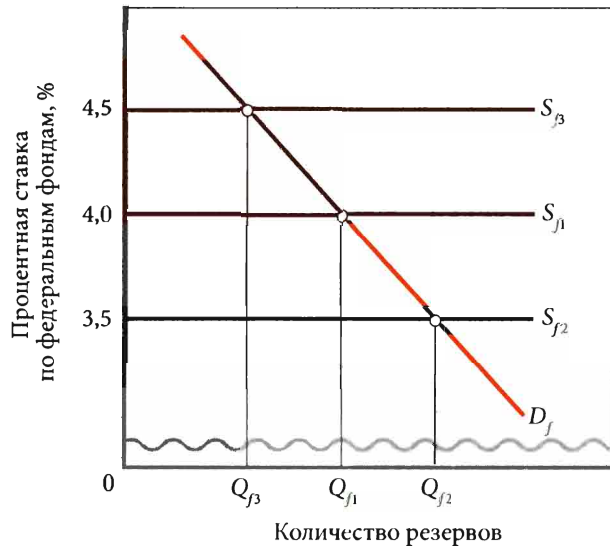


Рис. 14.3

Установление контрольной величины процентной ставки по федеральным фондам. Реализуя свою кредитно-денежную политику, Федеральная резервная система определяет, какая процентная ставка по федеральным фондам желательна для экономики страны, а затем использует операции на открытом рынке (покупку и продажу ценных бумаг США) для повышения или снижения банковских резервов, чтобы за счет этого выйти на установленный размер процентной ставки по федеральным фондам и поддерживать ее. При проведении экспансионистской кредитно-денежной политики ФРС увеличивает предложение резервов, например, с S_{f1} до S_{f2} . В данном случае это делается, чтобы изменить процентную ставку по федеральным фондам с 4 до 3,5%. При проведении сдерживающей кредитно-денежной политики ФРС снижает предложение резервов, например, с S_{f1} до S_{f3} . За счет этого процентная ставка по федеральным фондам повышается с 4 до 4,5%.

при ставке, равной 4%, количество поставляемых федеральных фондов (Q_f) равняется количеству запрашиваемых федеральных фондов (также Q_f). Такая процентная ставка по федеральным фондам в 4% сохранится до тех пор, пока кривая предложения федеральных фондов при 4% остается горизонтальной. Если спрос на федеральные фонды возрастает (D_f смещается вправо по кривой S_{f1}), ФРС использует свои операции на открытом рынке для увеличения резервов таким образом, чтобы процентная ставка по федеральным фондам в 4% сохранилась. Если спрос на федеральные фонды снижается (D_f смещается влево по кривой S_{f1}), ФРС выводит часть резервов, чтобы процентная ставка по федеральным фондам в 4% сохранилась.

Экспансионистская кредитно-денежная политика

Предположим, экономика столкнулась с экономическим спадом и возросла безработица. Как отреагирует в этом случае ФРС? Она прибегнет к **экспансионистской кредитно-денежной политике** (или «политике дешевых денег»). Эта политика предусматривает снижение процентных ставок, что облегчает заимствования и совершение расходов, благодаря чему совокупный спрос возрастает и увеличивается реальный объем продукции. Оперативные действия ФРС предусматривают объявление о более низком целевом значении процентной ставки по федеральным фондам, скажем, 3,5% вместо прежних 4%. Чтобы добиться этого более низкого процента, ФРС использует операции на открытом рынке, где покупает облигации у банков и населения. Из предыдущего обсуждения мы знаем, что покупка облигаций повышает резервы банковской системы. В качестве альтернативных вариантов ФРС может увеличить резервы, снизив требования к размеру резервов, или снизить учетную ставку, что приведет к тому же результату. Но как уже было показано, первый из перечисленных вариантов используется редко, а второй в настоящее время не применяется в качестве *активного* инструмента кредитно-денежной политики.

Накопление более крупных резервов в банковской системе приводит к двум важным результатам:

- При повышении федеральных фондов процентная ставка по ним снижается до вновь установленной. На рис. 14.3 это показано смещением вниз горизонтальной кривой предложения, т.е. переходом от S_{f1} к S_{f2} . Равновесная ставка по федеральным фондам опускается до 3,5%, т.е. до той величины, которую хотел получить Федеральный комитет по операциям на открытом рынке. Равновесное количество резервов на рынке однодневных ссуд повышается с Q_{f1} до Q_{f2} .
- В стране происходит мультипликационное расширение предложения денег (о чем говорилось

в гл. 13). При действующем спросе на деньги повышенное предложение денег оказывает давление на другие процентные ставки, заставляя их снижаться.

Одной из таких ставок является **базовая процентная ставка**, выступающая как бенчмаркинг, опорная, так как банки используют ее в качестве отсчетной для установления своих процентных ставок, которыми они пользуются при выдаче кредитов компаниям и отдельным лицам. Базовая процентная ставка выше процентной ставки по федеральным фондам, потому что она связана с более длительными и более рискованными кредитами, чем однодневные межбанковские кредиты. Однако базовая процентная ставка и ставка по федеральным фондам, как видно из рис. 14.4, тесно связаны друг с другом.

Сдерживающая кредитно-денежная политика

В периоды повышающейся инфляции применяется противоположная по направленности кредитно-денежная политика. В этом случае ФРС прибегает к **сдерживающей кредитно-денежной политике** (или политике «дорогих» денег). Эта политика предусматривает повышение процентной ставки, чтобы снизить

заимствования и расходы, что, в свою очередь, тормозит увеличение совокупного спроса и сдерживает повышение уровня цен. В этом случае в качестве первого шага ФРС объявляет о более высоком целевом значении ставки по федеральным фондам, например 4,5% вместо прежних 4%. Чтобы вывести часть резервов из банковской системы, ФРС использует операции на открытом рынке, продавая там облигации банкам и населению. В качестве альтернативных вариантов ФРС может повысить требования к размеру резервов или повысить учетную ставку, что приведет к тому же результату, но как уже было показано, первый из перечисленных вариантов используется редко, а второй в качестве *активного* инструмента кредитно-денежной политики в настоящее время не применяется.

Снижение резервов в банковской системе приводит к двум важным результатам:

- При снижении федеральных фондов процентная ставка по ним повышается до вновь установленной. На рис. 14.3 это показано смещением вниз горизонтальной кривой предложения, т.е. переходом от S_1 к S_3 . Равновесная ставка по федеральным фондам повышается до 4,5%, т.е. до той величины, которую хотел получить Федеральный комитет по операциям на открытом рынке. Рав-

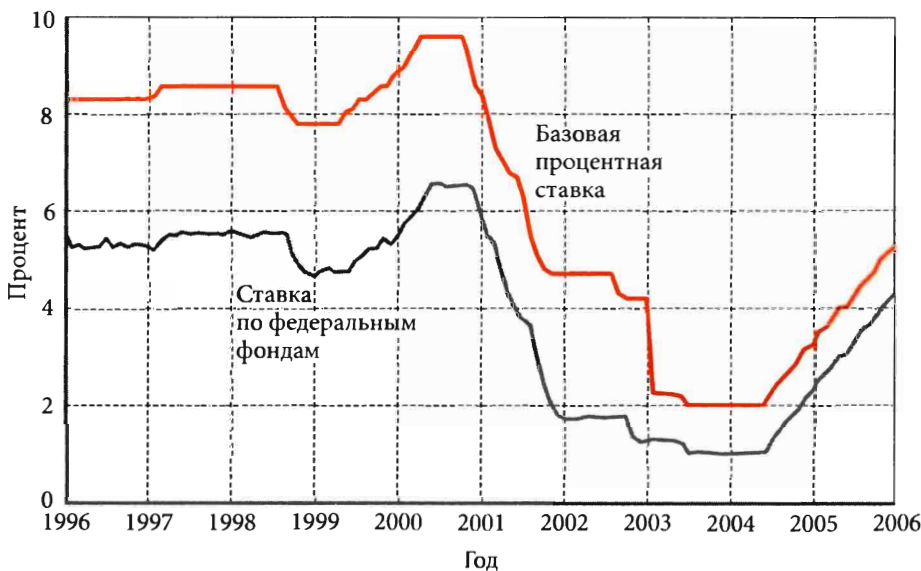


Рис. 14.4

Базовая процентная ставка и ставка по федеральным фондам США, 1996–2006 гг. Базовая процентная ставка растет и снижается вместе с изменениями ставки по федеральным фондам.

Источник: данные Федеральной резервной системы, www.federalreserve.gov/.

Рассмотрим следующую ситуацию...

ФРС в качестве губки

Хороший способ, помогающий понять роль ФРС при установлении ставки по федеральным фондам, – аналогия. Представьте себе таз с водой, в котором уровень воды соответствует общей величине резервов в банковской системе. После этого представьте членов Федерального комитета по операциям на открытом рынке с огромной губкой в руках. В качестве этой губки выступают операции на открытом рынке. Когда ФРС хочет понизить процентную ставку по федеральным фондам, она выжимает эту губку, пропитанную водой (резервы, созданные ФРС), «вливая» дополнительные резервы в банковскую систему – таз. Этот процесс продолжается до тех пор, пока более высокое предложение резервов не понизит процентную ставку по федеральным фондам. Если ФРС хочет повысить эту ставку, она использует губку, чтобы впитать в нее часть воды из таза (резервов из банковской системы). После того как предложение резервов снизится, процентная ставка по федеральным фондам возрастет до величины, которую ФРС считает полезной.

новесное количество резервов на рынке «ночных» ссуд снижается с Q_{f1} до Q_{f3} .

- В стране происходит мультипликационное снижение предложения денег (как это было показано в гл. 13). При действующем спросе на деньги, сократившееся предложение денег оказывает давление на другие процентные ставки, заставляя их повышаться. В частности, растет базовая процентная ставка.


Правило Тейлора

Выбор правильной процентной ставки по федеральным фондам на конкретный период времени – это вопрос, который решают члены Федерального комитета по операциям на открытом рынке (*FOMC*), руководствуясь своими представлениями о том, какая ставка является полезной. *FOMC* при этом не руководствуется каким-то заданным уровнем инфляции или правилом кредитно-денежной политики. Он задает процентную ставку по федеральным фондам на том уровне, который, по его мнению, подходит для нынешних экономических условий. Тем не менее ФРС, по-видимому, в какой-то мере ориентируется на правило, сформулированное экономистом Джоном Тейлором (*John Taylor*) из Стэнфордского университета. **Правило Тейлора** исходит из допущения, что целевой уровень инфляции равен 2%. Это правило состоит из трех частей:

- Если реальный ВВП повышается на 1% выше потенциального, ФРС должна повысить ставку

по федеральным фондам (межбанковские процентные ставки по однодневным ссудам) относительно текущих темпов инфляции на 0,5 процентных пункта.


- Если темпы инфляции на 1 процентный пункт превышают целевой показатель в 2%, ФРС должна повысить ставку по федеральным фондам на 0,5 процентных пункта относительно темпов инфляции.
- Если реальный ВВП равен потенциальному, а инфляция эквивалентна целевым темпам в 2%, ставки по федеральным фондам должны оставаться примерно на уровне 4%, что предполагает реальные процентные ставки в 2%.

При ситуациях, когда реальный ВВП превышает потенциальный и уровень инфляции опускается ниже 2%, эти правила могут действовать и в обратном направлении. Однако следует указать, что при некоторых обстоятельствах ФРС явно стремится отойти от правила Тейлора. Так, скажем, было при медленном восстановлении после экономического спада 2001 г., когда возникла озабоченность по поводу потенциально возможной дефляции.  **14.4 Taylor rule**

Краткое повторение 14.3

- ФРС проводит свою кредитно-денежную политику, устанавливая целевую процентную ставку по федеральным фондам – ставку, по которой коммерческие банки кредитуют друг друга по однодневным ссудам.
- Экспансионистская кредитно-денежная политика (политика «дешевых» денег) приводит к снижению процентной ставки по федеральным фондам, повышению предложения денег и снижению других процентных ставок.
- Сдерживающая кредитно-денежная политика (политика «дорогих» денег) приводит к повышению процентной ставки по федеральным фондам, снижению предложения денег и повышению других процентных ставок.
- ФРС выбирает процентную ставку по федеральным фондам по своему усмотрению, но, по-видимому, обычно учитывает правило Тейлора.

Кредитно-денежная политика, реальный ВВП и уровень цен

Мы показали и объяснили инструменты экспансионистской и сдерживающей кредитно-денежной политики. Теперь мы хотим привлечь ваше внимание к тому, как кредитно-денежная политика влияет на уровни инвестиций, совокупный спрос, реальный ВВП и цены в стране.  **14.2 Monetary policy**

Причинно-следственная связь

Какими средствами кредитно-денежной политики достигаются цели полной занятости ресурсов и стабильности цен нам помогут понять три графика на рис. 14.5 (Ключевой график).

Денежный рынок На рис. 14.5а графически представлен денежный рынок, где объединены кривая спроса на деньги и кривая предложения денег. Вспомните, что совокупный спрос на деньги состоит из спроса на деньги для совершения сделок и спроса на деньги как актив.

На этом рисунке также представлены три потенциальные кривые денежного предложения: S_{m1} , S_{m2} и S_{m3} . Во всех трех случаях кривая денежного предложения имеет вид вертикальной прямой, указывающей некое фиксированное количество денег, определяемое ФРС. Хотя процентная ставка устанавливается под воздействием кредитно-денежной политики (а именно зависит от предложения денег), она (процентная ставка) не определяет положения кривой предложения денег.

Равновесная процентная ставка – это ставка, при которой величина спроса на деньги и величина предложения денег равны друг другу. При спросе на деньги, соответствующем D_m на рис. 14.5, если предложение денег равно 125 млрд долл. (S_{m1}), равновесная процентная ставка составляет 10%. При объеме предложения денег 150 млрд долл. (S_{m2}) процентная ставка – 8%, при 175 млрд долл. (S_{m3}) – 6%.

Из гл. 8 мы знаем, что для принятия инвестиционных решений важна реальная, а не номинальная процентная ставка. Исходя из этого, мы строим рис. 14.5а на основе реальной процентной ставки.

Инвестиции Теперь перенесем 10%-ю, 8%-ю и 6%-ю ставки на рис. 14.5б, где изображена кривая спроса на инвестиции. Эта кривая отражает обратно пропорциональную зависимость между процентной ставкой – затратами на привлечение заемного капитала, необходимого для инвестирования, – и объемом инвестиционных расходов в экономике. При ставке 10% фирмам выгодно инвестировать 15 млрд долл., при 8% – 20 млрд, при 6% – 25 млрд долл.

Изменения процентной ставки главным образом влияют на инвестиционную компоненту общих расходов, хотя также воздействуют и на расходы на потребительские товары долгосрочного пользования (в частности, автомобили), покупаемые в кредит. Влияние изменяющихся процентных ставок на инвестиционные расходы является сильным из-за больших расходов и долгосрочной природы покупок средств производства. Оборудование, предприятия и склады стоят огромных денег. В абсолютных цифрах плата за проценты на заимствованные средства для этих покупок очень большая.

Аналогично процентные платежи по долгосрочным контрактам на покупку домов также очень большие: изменение процентной ставки на 0,5 процентного пункта в итоге может привести к изменению общей стоимости дома на несколько тысяч долларов.

Если выразить эту идею более кратко, то изменения процентной ставки воздействуют в первую очередь на инвестиционные расходы, а уже через них на совокупный спрос, объем продукции, занятость и уровень цен. Более того, величина инвестиционных расходов, как видно из рис. 14.5б, изменяется обратно пропорционально процентной ставке.

Равновесный ВВП На рис. 14.5в показано, как выбранные в примере три процентные ставки и связанные с ними инвестиционные расходы отражаются на совокупном спросе. Кривая совокупного спроса AD_1 соответствует 15 млрд долл. инвестиций, AD_2 – 20 млрд долл., AD_3 – 25 млрд долл. Поэтому инвестиционные расходы являются одной из детерминант совокупного спроса. При прочих равных условиях, чем больше инвестиционные расходы, тем правее расположена кривая совокупного спроса.

Предположим, предложение денег на рис. 14.5а составляет 150 млрд долл. (S_{m2}), а соответствующая ему равновесная процентная ставка – 8%. На рис. 14.5б видно, что объем инвестиционных расходов при этой ставке равен 20 млрд долл. Эти 20 млрд долл. инвестиционных расходов вместе с потребительскими расходами, чистым экспортом и государственными расходами на рис. 14.5в образуют кривую совокупного спроса AD_2 . Пересечение этой кривой AD_2 с кривой совокупного предложения AS определяет равновесный реальный объем продукции Q_1 и равновесный уровень цен P_2 .

Чтобы проверить, насколько хорошо вы усвоили эти взаимосвязи, объясните, почему каждому из двух других уровней денежного предложения, представленных на рис. 14.5а, сопутствует иное сочетание процентной ставки, объема инвестиций, кривой совокупного спроса, реального объема продукции и уровня цен.

Эффект экспансионистской кредитно-денежной политики

Теперь предположим, что объем денежного предложения на рис. 14.5а равен 125 млрд долл. (S_{m1}). Поскольку соответствующий ему реальный объем продукции Q_1 на рис. 14.5в существенно ниже уровня производства при полной занятости Q_n , экономика в этом случае должна страдать от значительной безработицы. В подобных обстоятельствах ФРС следует проводить политику «дешевых» денег.

Для увеличения денежного предложения федеральные резервные банки должны предпринять –

в той или иной комбинации – следующие меры: 1) покупку государственных ценных бумаг на открытом рынке у банков и населения; 2) снижение установленной резервной нормы; 3) снижение учетной ставки. В результате избыточные резервы системы коммерческих банков, вероятно, возрастут. Поскольку именно избыточные резервы служат основой, опираясь на которую коммерческие банки и сберегательные учреждения способны расширить денежное предложение путем кредитования, объем денежной массы в экономике, скорее всего, увеличится. А рост денежного предложения, в свою очередь, приводит к снижению процентной ставки и увеличению объема инвестиций, совокупного спроса, а также равновесного ВВП.

Так, расширение денежного предложения со 125 млрд до 150 млрд долл. (от S_{m1} до S_{m2}) вызывает, как показано на рис. 14.5а, падение процентной ставки с 10 до 8% и, как показано на рис. 14.5б, – рост инвестиций с 15 млрд до 20 млрд долл. В результате увеличения инвестиционных расходов на 5 млрд долл. кривая совокупного спроса смещается вправо, причем под воздействием эффекта мультипликатора на большую величину. Допустим, в экономике MPC равна 0,75, тогда мультипликатор равен 4, а это означает, что увеличение инвестиций на 5 млрд долл. приводит к смещению кривой AD вправо на 20 млрд долл. (4×5 млрд долл.) при любом уровне цен. Говоря точнее, совокупный спрос смещается, как показано на рис. 14.5в, от AD_1 до AD_2 . Такой сдвиг совокупного спроса вправо переводит экономику от Q_1 к желаемому уровню производства при полной занятости Q_f^1 .

Вся цепочка событий, связанных с политикой «дешевых» денег, в обобщенном виде представлена в столбце (1) табл. 14.3.

Эффект сдерживающей кредитно-денежной политики

Теперь допустим, что предложение денег на рис. 14.2а равно 175 млрд долл. (S_{m3}). Тогда процентная ставка – 6%, инвестиционные расходы – 25 млрд долл., а совокупный спрос – AD . В этом случае, как показано на рис. 14.5в, возникает положительный разрыв ВВП, равный разнице между Q_3 и Q_f , и инфляция спроса. Чтобы обуздать расходы, ФРС приходится проводить сдерживающую кредитно-денежную политику.

Совет управляющих ФРС должен указать федеральным резервным банкам на необходимость пред-

¹ Для упрощения предположим, что повышение реального ВВП не увеличивает спрос на деньги. В реальности спрос на деньги для совершения сделок в этом случае повышается, что несколько снижает процентную ставку, показанную на рис. 14.5а.

Таблица 14.3

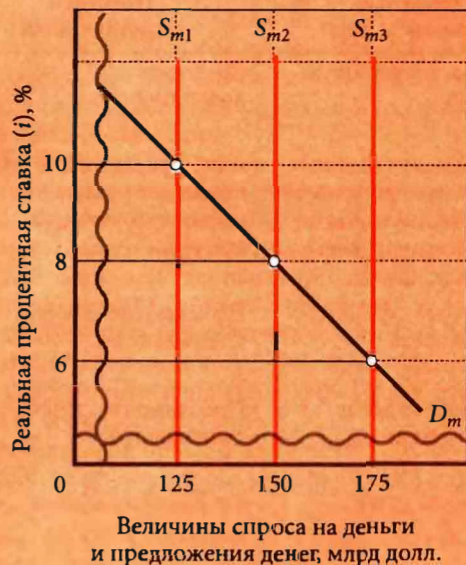
Кредитно-денежная политика как инструмент противодействия экономическим спадам и инфляции

(1) Политика «дешевых» денег	(2) Политика «дорогих» денег
<i>Проблема:</i> безработица и рецессия	<i>Проблема:</i> инфляция
↓	↓
ФРС покупает облигации, снижает резервную норму или учетную ставку	ФРС продает облигации, повышает резервную норму или учетную ставку
↓	↓
Избыточные резервы увеличиваются	Избыточные резервы уменьшаются
↓	↓
Предложение денег увеличивается	Предложение денег сокращается
↓	↓
Процентная ставка снижается	Процентная ставка растет
↓	↓
Инвестиционные расходы возрастают	Инвестиционные расходы сокращаются
↓	↓
Совокупный спрос растет	Совокупный спрос снижается
↓	↓
Реальный ВВП возрастает во много раз больше, чем увеличились инвестиции	Инфляция замедляется

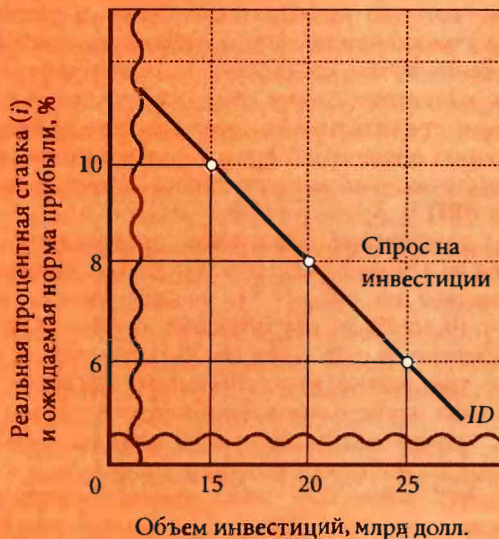
принять в том или ином сочетании следующие меры: 1) продажу государственных ценных бумаг на открытом рынке коммерческим банкам и населению; 2) повышение установленной резервной нормы; 3) повышение учетной ставки. В итоге коммерческие банки обнаружат, что им явно не хватает резервов для соблюдения обязательной резервной нормы. Поэтому они будут вынуждены уменьшить объем чекowych вкладов, отказываясь от выдачи новых ссуд по мере возврата старых. Это приводит к сокращению денежного предложения и повышению процентной ставки. А более высокая процентная ставка, ограничивая инвестиционные расходы, снижает совокупный спрос и сдерживает инфляцию.

Если ФРС сократит предложение денег со 175 млрд (S_{m3}) до 150 млрд долл. (S_{m2}), как показано на рис. 14.5а, то процентная ставка возрастет с 6

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



(а) Денежный рынок

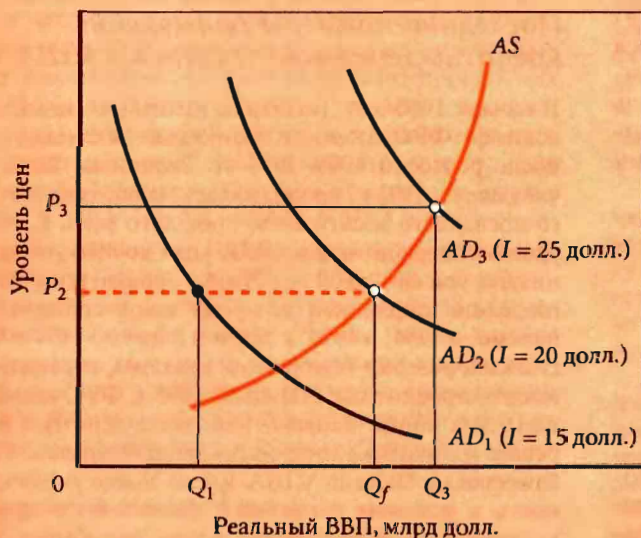


(б) Спрос на инвестиции

Быстрый тест 14.5

1. Конечная цель политики «дешевых» денег на графике показана:
 - а) сокращением предложения денег от S_{m3} до S_{m2} ;
 - б) снижением процентной ставки с 8 до 6%;
 - в) увеличением размеров инвестиций с 20 млрд до 25 млрд долл.;
 - г) ростом реального ВВП от Q_1 до Q_f .
2. Успешная политика «дорогих» денег графически выглядит как смещение кривой предложения денег:
 - а) от S_{m3} до S_{m2} , при этом происходит рост инвестиций с 20 млрд до 25 млрд долл.;
 - б) от S_{m1} до S_{m2} , при этом происходит рост инвестиций с 20 млрд до 25 млрд долл.; повышение реального ВВП от Q_1 до Q_f ;
 - в) от S_{m3} до S_{m2} , при этом происходит снижение инвестиций с 25 млрд до 20 млрд долл.; снижение уровня цен от P_3 до P_2 ;
 - г) от S_{m3} до S_{m2} , при этом происходит снижение инвестиций с 25 млрд до 20 млрд долл.; повышение совокупного спроса от AD_2 до AD_3 .

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



(в) Равновесный реальный ВВП и уровень цен

Рис. 14.5

Кредитно-денежная политика и равновесный ВВП. Политика «дешевых» денег, смещающая кривую предложения денег от S_{m1} до S_{m2} , снижает процентную ставку с 10 до 8%. В результате инвестиционные расходы растут с 15 млрд до 20 млрд долл., смещая кривую совокупного спроса вправо, от AD_1 до AD_2 . Реальный выпуск продукции увеличивается от рецессионного уровня Q_1 до уровня полной занятости Q_f . Политика «дорогих» денег смещает положение кривой предложения денег влево, от S_{m3} до S_{m2} , и повышает процентную ставку с 6 до 8%. Инвестиционные расходы сокращаются с 25 млрд до 20 млрд долл., кривая совокупного спроса смещается влево, от AD_3 до AD_2 , что позволяет обуздать инфляцию.

3. Федеральная резервная система могла бы увеличить предложение денег от S_{m1} до S_{m2} путем:
- повышения дисконтной ставки;
 - сокращения налогов;
 - покупки государственных ценных бумаг на открытом рынке;
 - повышения резервных требований.
4. Если мультипликатор доходов и расходов в описанных экономических условиях равен 4, рост предложения денег с 125 млрд до 150 млрд долл. будет означать:

- смещение кривой совокупного спроса вправо на 20 млрд долл.;
- рост реального ВВП на 25 млрд долл.;
- рост реального ВВП на 100 млрд долл.;
- смещение кривой совокупного спроса влево на 5 млрд долл.

Ответы: 1г; 2в; 3в; 4а

до 8%, а объем инвестиций уменьшится с 25 млрд до 20 млрд долл. (рис. 14.56). Это сокращение инвестиций на 5 млрд долл., усиленное действием мультипликатора, приводит к смещению кривой совокупного спроса влево, от AD_3 до AD_2 . К примеру, если MPC равна 0,75, то мультипликатор равен 4, и кривая совокупного спроса при любом уровне цен сместится влево на 20 млрд долл. (4×5 млрд долл. инвестиций). Такой сдвиг кривой совокупного спроса влево устранил избыточные резервы, а значит, и инфляцию спроса. Разумеется, в реальной жизни цель этих мер заключается в том, чтобы остановить инфляцию, т.е. предотвратить дальнейший рост цен, а не в том, чтобы понизить уровень цен¹.

Цепочка причинно-следственных связей между политикой «дорогих» денег и инфляцией спроса показана в столбце (2) табл. 14.3.

Кредитно-денежная политика в действии

Теперь давайте перейдем от кредитно-денежной политики в теории к реализации ее на практике. Кредитно-денежная политика стала основной составляющей национальной стабилизационной политики в США. По сравнению с фискальной политикой у нее есть два больших преимущества:

- скорость и гибкость;
- защищенность от политического давления.

По сравнению с фискальной политикой кредитно-денежную политику можно быстро изменить. Вспомните, что споры в Конгрессе могут отложить применение фискальной политики на несколько месяцев. И наоборот, ФРС может покупать и продавать ценные бумаги изо дня в день и тем самым влиять на предложение денег и процентные ставки практически мгновенно.

Поскольку члены Совета управляющих ФРС назначаются на 14 лет и служат безотзывно в течение этого срока, они относительно изолированы от воздействия лоббирующих групп и им не нужно беспокоиться о том, чтобы сохранять свою популярность у избирателей. Поэтому Совет с большей готовностью, чем Конгресс, может совершать политически непопулярные шаги (например, повышать процентные ставки), что может быть необходимо для долгосрочного здоровья экономики. Более того, кредитно-денежная политика действует более незаметно и более консервативна в политическом смысле, чем

фискальная политика. Изменения государственных расходов непосредственно влияют на распределение ресурсов, а изменения ставок налогов могут быть связаны с политическими пристрастиями. Поскольку кредитно-денежная политика работает более тонко, в политическом плане она более приемлема.

Последние примеры применения кредитно-денежной политики в США

В начале 1990-х гг. политика «дешевых» денег, проводимая ФРС, помогла экономике восстановиться после рецессии 1990–1991 гг. Экспансия ВВП, начавшаяся в 1992 г., продолжалась на протяжении всего последнего десятилетия прошлого века. К 2000 г. уровень безработицы в США упал до 4%; это самый низкий уровень за 30 лет. Чтобы справиться с потенциальной инфляцией во время такой сильной экспансии, в 1994, в 1995, а затем и в начале 1997 г. ФРС снижала резервы банковской системы, стремясь повысить процентные ставки. В 1998 г. ФРС временно изменила общее направление своих действий и перешла к политике «дешевых» денег, стараясь, чтобы банковская система США имела высокую ликвидность в условиях серьезного финансового кризиса в странах Юго-Восточной Азии. Экономика продолжала очень динамично расширяться, и в течение 1999 и 2000 гг. ФРС через ряд шагов повысила процентные ставки так, чтобы гарантированно держать темпы инфляции под контролем и далее.

Таким образом, в конце 1990-х гг. существенной инфляции в стране не было. Однако в последнем квартале 2000 г. темпы роста экономики очень резко замедлились. ФРС ответила на это снижением процентных ставок на полный процентный пункт за два шага, последовательно осуществленных в январе 2001 г. Несмотря на сокращение ставок, в марте 2001 г. начался экономический спад. За период с 20 марта по 21 августа 2001 г. ФРС в ходе серии последовательных действий снизила ставку по федеральным фондам с 5 до 3,5%. В течение трех месяцев после террористических атак 11 сентября 2001 г. она понизила ставку по федеральным фондам с 3,5 до 1,75% и сохранила ее на этом уровне в течение всего 2002 г., когда экономика начала медленно выходить из спада. Частично благодаря действиям ФРС базовая процентная ставка упала с 9,5% в конце 2000 г. до 4,25% в декабре 2002 г.

Экономисты в основном считают, что искусное использование ФРС кредитно-денежной политики стало одним из основных факторов, которые помогли экономике США добиться, а затем поддерживать редкую комбинацию полной занятости, ценовой стабильности и сильного экономического роста, наблюдавшуюся в период с 1996 по 2000 г. ФРС также заслуживает самых высоких похвал и за то, что помог-

¹ Для простоты предположим, что снижение номинального ВВП не приводит к снижению спроса на деньги и тем самым к снижению процентной ставки. Однако в реальности это происходит, из-за чего повышение ставки, показанное на рис. 14.5а, становится менее значительным.

ла сохранить рецессию 2001 г. относительно мягкой, особенно с учетом негативных экономических последствий террористических атак 11 сентября 2001 г. и резкого падения фондового рынка в 2001–2002 гг.

В 2003 г. ФРС изменила ставку по федеральным фондам (если представить это графически – сместила ее влево) до исторически самого низкого уровня. Но по мере того как в 2004 г. экономика динамично расширялась, ФРС прибегла к серии из пяти отдельных повышений этой ставки на четверть процентных пункта каждое. Она продолжала повышать эту ставку на всем протяжении 2005 г. и в конце того года эта ставка равнялась 4,25%. Все это делалось для того, чтобы повысить базовую процентную ставку (в конце 2005 г. она была равна 7,25%) и другие процентные ставки, чтобы гарантированно обеспечивать продолжение роста совокупного спроса с темпами, сопоставимыми с низкой инфляцией. ФРС удалось успешно решить эту задачу. (Чтобы познакомиться с последними данными по контрольной цифре, установленной для процентной ставки по федеральным фондам, посетите веб-сайт www.federalreserve.gov и выберите там сначала раздел *Monetary Policy* (Кредитно-денежная политика), а затем *Open Market Operations* (Операции на открытом рынке.)

Недостатки и трудности

Однако, несмотря на последние успехи, кредитно-денежная политика имеет определенные пределы в применении; кроме того, ее использование в реальной жизни сопряжено с рядом сложностей.

Лаги Кредитно-денежная политика ограничена из-за временного лага понимания и операционного лага (административный лаг в данном случае не влияет). Из-за месячных колебаний экономической деятельности и изменений уровня цен ФРС может потребоваться какое-то, часто достаточно длительное, время, чтобы понять, что экономика тормозится или ставка процентов растет. А после того как ФРС предпримет какие-то шаги, может пройти от 3 до 6 месяцев, когда процентные ставки изменятся и в полной мере повлияют на инвестиции, совокупный спрос, реальный ВВП и уровень цен. Эти два лага осложняют выбор правильного времени для проведения кредитно-денежной политики.

Циклическая асимметрия Кредитно-денежная политика может быть эффективна для замедления экспансий и контроля инфляции, однако она менее надежна, когда требуется вывести экономику из состояния серьезного экономического спада. Экономисты утверждают, что кредитно-денежная политика может страдать от так называемой **циклической асимметрии**.

Если политика «дорогих» денег проводится в жестком варианте, она может резко уменьшить резервы коммерческих банков до уровня, когда эти

Рассмотрим следующую ситуацию...

Манипуляции с веревочкой

В конце 1990-х и в начале 2000-х гг. Центральный банк Японии использовал политику «дешевых» денег для снижения реальных процентных ставок, сделав их, в конце концов, нулевыми. Однако, даже когда ссуды стали доступны без всякой платы за них, большинство потребителей и видов бизнеса не занимали и не тратили больше, чем прежде. Японская экономика продолжала оставаться в состоянии рецессии.

Ситуация в Японии наглядно демонстрирует возможную асимметрию кредитно-денежной политики, которую экономисты сравнивают с вариантом «тянуть за веревочку или ее толкать». Веревочка может быть эффективна, когда необходимо что-то вытащить, например из ямы, но совершенно не работает, когда вы толкаете ее в желаемом для себя направлении.

То же самое часто происходит с кредитно-денежной политикой, утверждают некоторые экономисты. Кредитно-денежная политика может легко тащить кривую совокупного спроса влево, снижая инфляцию спроса. Практически нет никаких ограничений, на сколько центральный банк может ограничивать предложение денег в стране и повышать процентные ставки. Достаточно жестко проводимая политика «дорогих» денег со временем снизит совокупный спрос и инфляцию.

Однако в периоды серьезных рецессий участники экономики могут очень пессимистично относиться к перспективам. Если ситуация такова, политика «дешевых» денег может оказаться неспособна подтолкнуть кривую совокупного спроса вправо, т.е. к повышению реального ВВП. Центральный банк может добиться избыточных резервов в банковской системе, снизив норму резервирования, понизив учетную ставку и покупая государственные ценные бумаги. Однако коммерческие банки могут не найти заемщиков, которые хотели бы взять эти избыточные резервы, независимо от того, насколько низко упали процентные ставки. Вместо заимствования и расходов потребители и фирмы могут в первую очередь стремиться к уменьшению долгов и повышению сбережений, чтобы подготовиться, как они ожидают, к более тяжелым временам в будущем. При таком отношении экономических агентов кредитно-денежная политика окажется неэффективной. Использование ее в этих условиях будет очень сильно похоже на попытку толкнуть веревочку в желаемом направлении.

банки будут вынуждены сократить объем своих займов. Это означает и ограничение предложения денег, и повышение процентных ставок, и сокращение совокупного спроса. ФРС может в конце концов перекрыть денежный кран и все-таки добиться своей цели.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

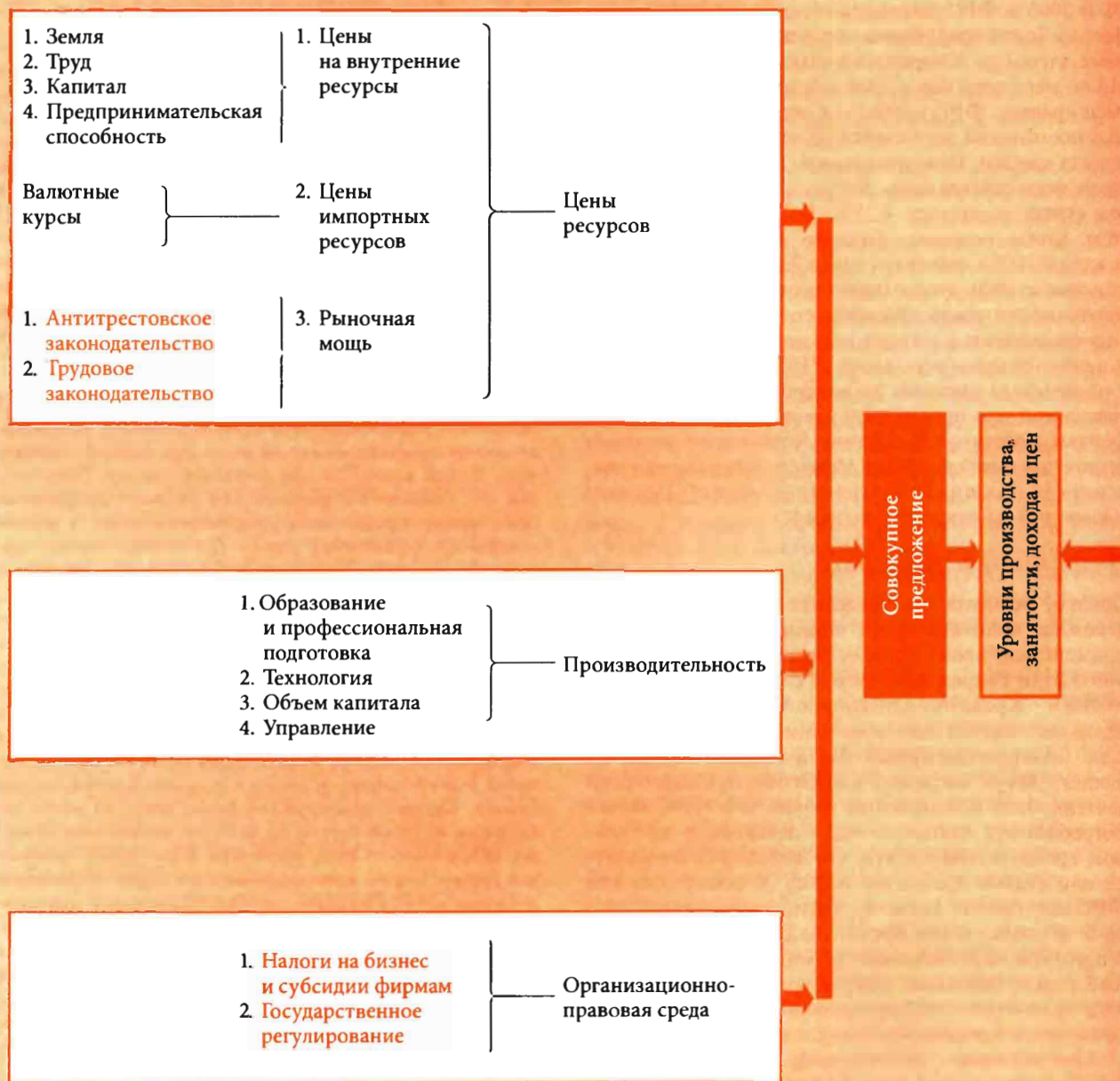
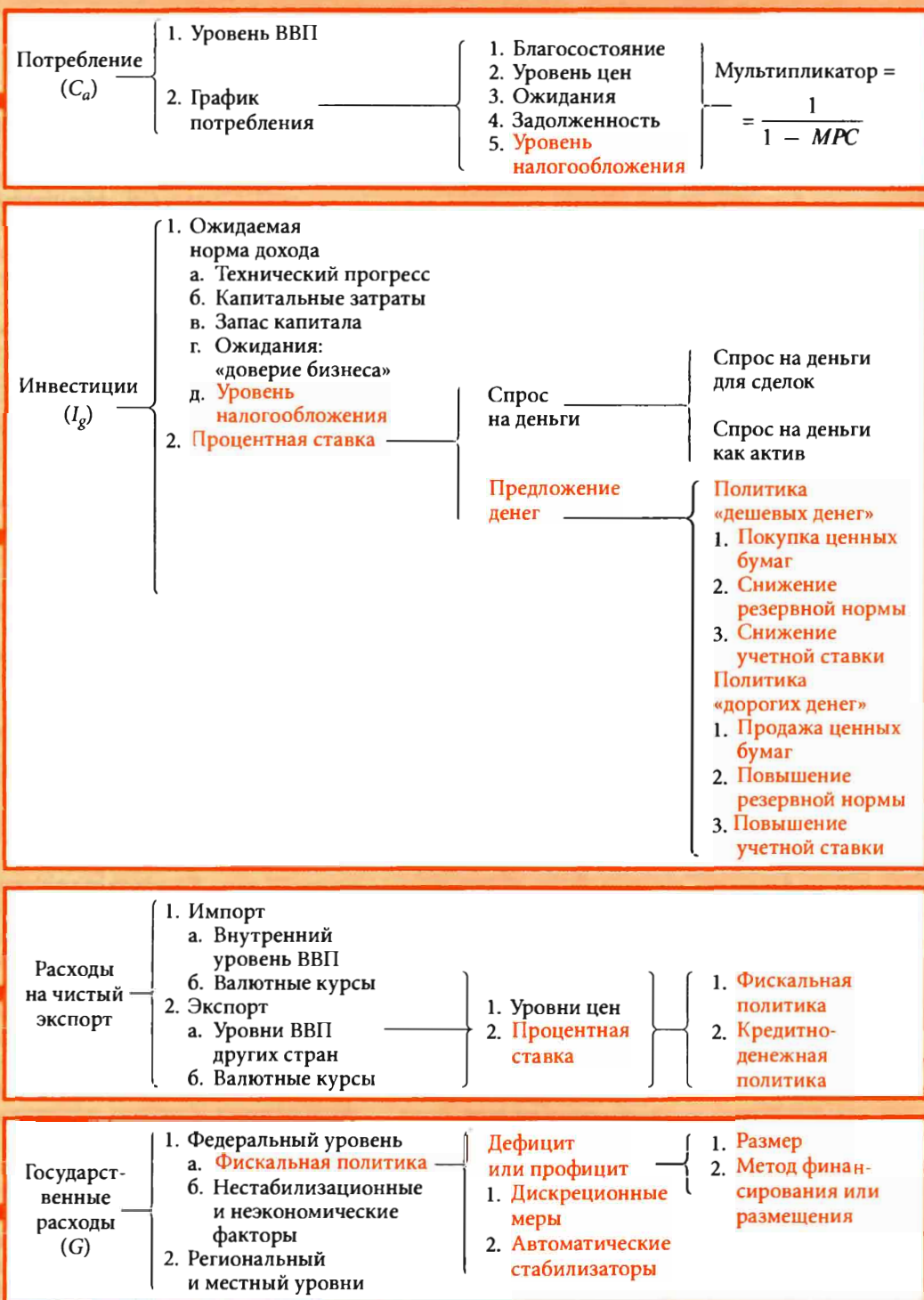


Рис. 14.6

Теория уровня цен, реального объема продукции и стабилизационной политики в виде модели *AD-AS*. На этом рисунке объединены различные компоненты макроэкономической теории и стабилизационной политики. Детерминанты, полностью или в значительной степени зависящие от государственной политики, выделены цветом.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Совокупный спрос



КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Быстрый тест 14.6

1. При прочих равных условиях повышение доступности внутренних ресурсов приводит к:
 - а) повышению цен ресурсов, снижению совокупного предложения и увеличению реального объема продукции;
 - б) повышению производительности труда, снижению процентных ставок и обменного курса доллара;
 - в) увеличению чистого экспорта, повышению инвестиционных расходов и сокращению совокупного спроса;
 - г) снижению цен ресурсов, повышению совокупного предложения и увеличению реального объема продукции.
2. При прочих равных условиях политика «дешевых» денег во время спада приводит к:
 - а) снижению процентной ставки, увеличению инвестиций и сокращению чистого экспорта;
 - б) снижению процентной ставки, увеличению инвестиций и росту совокупного спроса;
 - в) повышению процентной ставки, увеличению инвестиций и сокращению чистого экспорта;
 - г) снижению производительности труда, совокупного предложения и реального объема продукции.
3. Снижение личного подоходного налога в сочетании с сокращением налога на доходы корпораций и акцизов способствует:
 - а) увеличению потребления, росту совокупного спроса и повышению совокупного предложения;
 - б) сокращению производительности, повышению цен ресурсов и сокращению совокупного предложения;
 - в) повышению государственных расходов, сокращению чистого экспорта и увеличению совокупного спроса;
 - г) росту предложения денег, снижению процентных ставок, увеличению инвестиционных расходов и реального объема продукции.
4. Повышение стоимости доллара приводит к:
 - а) снижению цен импортируемых ресурсов, цен затрачиваемых ресурсов и росту совокупного предложения;
 - б) росту чистого экспорта и увеличению совокупного спроса;
 - в) росту совокупного предложения и увеличению совокупного спроса;
 - г) сокращению потребления, инвестиций, чистого экспорта и правительственных расходов.

Ответы: 1 г; 2 в; 3 а; 4 в

Однако уверенности, что цель будет обязательно достигнута, нет, когда ФРС приходится денежный кран открывать. Политика «дешевых» денег сталкивается с проблемой, которую выражает пословица: «Можно подвести коня к воде, но нельзя заставить его пить». Политика «дешевых» денег в состоянии обеспечить коммерческим банкам избыточные резервы, необходимые для выдачи ссуд. Однако она не способна гарантировать, что банки действительно будут предоставлять ссуды и предложение денег увеличится. Если коммерческие банки в своем стремлении к ликвидности отказываются от кредитования, усилия ФРС по проведению политики «дешевых» денег окажутся малоэффективными. Эту политику могут затормозить и фирмы, если не станут активно заимствовать средства для ведения бизнеса из избыточных резервов. Население тоже может помешать реализации планов ФРС, решив не брать в долг избыточные ре-

зервы банков. Кроме того, деньгами, которые федеральные резервные банки направляют в экономику, покупая у населения облигации, люди могут воспользоваться для погашения прежних займов.

Более того, серьезная рецессия может настолько подорвать доверие бизнеса, что кривая спроса на инвестиции сместится влево и окажет отрицательное влияние на политику «дешевых» денег. Именно это произошло в Японии в 1990-х и в начале 2000-х гг. Хотя центральный банк этой страны понизил реальную процентную ставку до нуля, инвестиционные расходы оставались низкими, а японская экономика была долго и прочно в состоянии рецессии. Фактически в стране происходила дефляция, т.е. снижение уровня цен. Опыт Японии напоминает нам, что кредитно-денежная политика не является гарантированным лекарством в отношении всех фаз цикла деловой активности.

В марте 2003 г. некоторые члены Комитета по операциям на открытом рынке ФРС выразили озабоченность в отношении потенциальной дефляции в Соединенных Штатах, которая была бы возможна, если бы экономика страны оставалась слабой. Однако вскоре экономика США начала динамично расширяться, и никакой дефляции не случилось.

«Умелый» менеджмент или целевая инфляция

Под руководством Алана Гринспэна ФРС и Комитет по операциям на открытом рынке (*FOMC*) активно управляют предложением денег, стараясь избежать эскалации инфляции, с одной стороны, и глубокой рецессии и дефляции – с другой. Основное внимание уделяется достижению совокупности целей: прежде всего поддержанию стабильности цен при одновременном сглаживании резких колебаний циклов деловой активности, сохранении высокого уровня занятости и сильного экономического роста. Гринспэн и *FOMC* использовали все свои знания (и, как предполагают некоторые специалисты, «интуицию Гринспэна»), чтобы определить наиболее подходящие для каждой ситуации изменения кредитно-денежной политики. Однако в начале 2006 г. Гринспэн ушел в отставку, а его место председателя Совета управляющих Федеральной резервной системы занял Бен Бернанке. Возникает вопрос, обладает ли Бернанке или кто-то еще интуицией Гринспэна?

Некоторые экономисты обеспокоены, что этот «умелый менеджмент», возможно, является уникальным и объясняется в первую очередь личностью Гринспэна, т.е. предложения всех остальных членов, возможно, оказались бы не столь результативными. Эти экономисты считают, что было бы благотворным заменить или объединить этот «умелый менеджмент» кредитно-денежной политикой с так называемой **целевой инфляцией**, т.е. годовыми заявлениями о задаваемом целевом диапазоне инфляции для экономики, скажем, в 1–2% в течение какого-то периода, например двух лет. После этого ФРС осуществляла бы кредитно-денежную политику для достижения этой цели, объясняя общественности, как каждое ее действие соответствует общей стратегии. Если ФРС не сможет добиться указанной цели, ей придется «провести работу над ошибками» и объяснить, что было сделано неправильно. Установление целевой инфляции повысит «прозрачность» (открытость) кредитно-денежной политики и сделает ФРС более ответственной перед обществом. Некоторые страны, в том числе Канада, Новая Зеландия, Швеция и Великобритания, приняли вариант целевой инфляции и реализуют его на практике.

Сторонники целевой инфляции заявляют, что помимо повышения прозрачности и отчетности такой подход заставит ФРС фокусироваться на том, что

должно быть ее основной целью, – на контроле над инфляцией. Они полагают, что явно выраженное стремление к ценовой стабильности породит более высокую определенность для домохозяйств и фирм в отношении будущих цен на продукты и ресурсы и в конечном счете приведет к установлению стабильности выпуска продукции на более высоком уровне. По мнению сторонников этого подхода, установление и достижение инфляционных целей – единственный и лучший вариант действий ФРС, помогающий успешно решить и остальные важные задачи, т.е. добиться полной занятости и сильного экономического роста.

Однако существуют группы экономистов, которых приведенные выше аргументы целевой инфляции не убеждают. Они заявляют, что общий успех стран, которые взяли эту политику на вооружение, пришелся на то время, когда инфляционное давление в целом на экономику было слабым. Чтобы тест этого варианта был надежным, заявляют они, его следует проводить в гораздо более жестких экономических условиях. К тому же критики целевой инфляции считают, что при таком подходе роль ФРС будет слишком незначительной. Они не хотели бы ограничивать достижениями конкретных целей по инфляции масштабы деятельности ФРС в отношении предложения денег и процентных ставок, применяемых для выравнивания цикла деловой активности. Специалисты, выступающие против целевой инфляции, считают, что проводимая в последнее время в США кредитно-денежная политика оказалась успешной благодаря продуманным принципам этой политики в целом, а не из-за следования чьим-то интуитивным предложениям. На практике ФРС удается обычно удерживать уровень инфляции более низким, чем центральным банкам тех стран, где применяется политика целевой инфляции. Исходя из в целом успешной кредитно-денежной политики в стране, критики целевой инфляции задают вопрос: зачем навязывать ФРС решение явно выраженной инфляционной задачи? (**Ключевой вопрос 8.**)

Краткое повторение 14.4

- ФРС проводит политику «дешевых» денег, когда для снижения процентной ставки, расширения инвестиционных расходов и повышения реального ВВП увеличивает предложение денег; ФРС проводит политику «дорогих» денег, когда для повышения процентной ставки, сокращения инвестиционных расходов и снижения инфляции уменьшает денежное предложение.
- Основные достоинства кредитно-денежной политики: а) быстрота и гибкость воздействия; б) политическая приемлемость. Ее основные недостатки: а) временные лаги; б) вероятность, что изменения

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Для Федеральной резервной системы жизнь – набор метафор

В популярных средствах массовой информации работу Совета управляющих ФРС и его председателя (в настоящее время им является Бен Бернанке) зачастую описывают при помощи самых разных аналогий.

Совет управляющих ФРС переживает весьма драматические события, по крайней мере, такое впечатление создается из журналистских описаний его деятельности. Он то натягивает, то отпускает поводья в своей непрерывной скачке по ухабистым дорогам экономики, приходит на помощь доллару, когда необходимо отстоять его позиции на мировом рынке, всегда пребывает в готовности перекрыть чересчур бурный поток кредитов. Ну, в общем, вы и сами знаете, чем занимается Совет управляющих. Жизнь ФРС постоянно описывается при помощи самых разных эпитетов и метафор.

ФРС – механик Порой ФРС приходится засучить рукава и браться за починку экономического механизма. ФРС тратит много времени на то, чтобы где-то что-то закрепить, где-то что-то ослабить, или на обсуждение того, что нужно закрепить, а что именно ослабить.

Представьте себе клиента, пригнавшего свой автомобиль в гараж Бернанке.

Обычно невозмутимый, Бернанке сначала бросает на машину лишь беглый взгляд, а затем приступает к ее основательной проверке на работоспособность. Поставить верный диагноз, очевидно, будет непросто, ведь это сложная экономическая машина.

– И так, в чем проблема? – задает Бернанке свой первый вопрос.

– Да вот, – отвечает клиент, – шесть лет отлично бегала, но с недавнего времени начала барахлить.

– Эти машины горазды на всякие фокусы, – говорит Бернанке. – Мы, конечно, всегда можем ослабить несколько гаек, если только вас не беспокоят побочные эффекты.

– Какие такие побочные эффекты? – интересуется клиент.

– Ну поначалу-то особо никаких, – отвечает Бернанке. – Примерно с год мы даже не сможем точно сказать, подействовал ремонт или нет. А уж потом либо все будет в порядке, либо ваша машина наберет бешеную скорость и совершенно потеряет управление.

– Если только к тому времени она окончательно не заглохнет, – вздыхает клиент. – Как же мне это все осточертело!

ФРС – воин ФРС должна сражаться с инфляцией. Но способна ли она вести затяжную войну? Ведь управляющих ФРС всего семеро, включая Бернанке, а это не слишком-то большое войско.

Генерал Бернанке в командном пункте занят разработкой стратегии боевых действий. Никогда нельзя знать заранее, в каком месте враг нанесет следующий удар: будут ли это цены производителей, розничная торговля, заработная плата, стоимость товарно-материальных запасов и т.д.

Внезапно на командный пункт врывается один из штабных офицеров:

скорости обращения денег ослабят планируемое воздействие; в) потенциальная неэффективность в периоды спада.

- За последние годы ФРС успешно использовала вариант «умелого менеджмента» кредитно-денежной политикой, хотя некоторые экономисты полагают, что такой подход следует заменить на более строго сформулированную политику борьбы с инфляцией – *целевую инфляцию* или, по крайней мере, объединить эти два направления.

Общая картина

Основные теоретические и политические аспекты макроэкономического анализа, проведенного в дан-

ной главе и восьми предыдущих главах, сведены воедино на **рис. 14.6 (Ключевой график)**. На этой «панорамной картине» видно, каким образом взаимосвязаны многие понятия и концепции, которые мы уже рассмотрели, и каким образом они складываются в согласованную теорию, объясняющую, чем определяется уровень занятости ресурсов в рыночной экономике.

Внимательно изучив эту диаграмму, вы увидите, что уровни производства, занятости, дохода и цен определяются соотношением совокупного предложения и совокупного спроса. В первую очередь обратите внимание на те факторы, которые полностью или в значительной степени зависят от государственной политики (на рисунке они выделены цветом).

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

– Последняя сводка с западноевропейского фронта, сэр. Крупнейшие промышленно развитые страны ведут наступление на доллар.

Бернанке оборачивается к большой карте театра военных действий.

– Мы должны отразить эту атаку, – восклицает он.

– Так точно, сэр. – И офицер поворачивается, чтобы уйти.

– Подождите! – приказывает Бернанке. Неожиданно его посещает противоречивая мысль: «Сильный доллар – это хорошо для борьбы с инфляцией, так? Правильно, но это плохо для внешнеторгового дефицита. Так? Что же делать? Атаковать? Отступить? – Тем временем макроэкономические войска попали в окружение.

– Ввести в бой резерв, – командует Бернанке офицеру.

– Да... но ведь мы сами и есть резерв, – отвечает тот.

ФРС – козел отпущения Инфляция не единственный противник, с которым вынуждена бороться ФРС. Ей приходится противостоять давлению со стороны официальных лиц, которые, как говорится в пословице, усиленно склоняют ФРС «отдохнуть и расслабиться». Порой в этих уговорах звучит скрытая угроза.

Как-то поздним вечером Бен Бернанке одиноко бредет по пустынной улице. Неожиданно на темной аллее его останавливают двое головорезов.

– Что вам нужно? – спрашивает Бернанке.

– Расслабься, – отвечает один.

– Как же мне расслабиться, – говорит Бернанке, – когда мне приходится разговаривать с двумя бандитами на темной аллее.

– Ну ты понимаешь, что мы имеем в виду, – произносит другой. – Оставь в покое процентную ставку по федеральным фондам, а не то...

– А не то что? – спрашивает Бернанке.

– Не заставляй нас объяснять тебе более подробно. Скажем так. Если что-нибудь нехорошее случится с валовым [внутренним] продуктом, ты ответишь за это лично.

– Да-да, – добавляет другой. – Спад действительно может оказаться кое для кого болезненной штукой.

ФРС – космический отряд ФРС может выступать в роли космического отряда. Во всяком случае, она отвечает трем основным критериям такой структуры: обладает властью, окружена таинственностью и имеет офис в Нью-Йорке. Некоторые наблюдатели даже считают, что ФРС способна контролировать фондовый рынок – через реальные или символические действия, с помощью предупреждающих мер или посредством бездействия. Впрочем, здравомыслящие люди понимают, насколько это смешотворно: на самом деле рынок подчиняется лишь солнечной активности.

Хотелось бы надеяться, что нам удастся избавиться от всего этого романтического бреда в отношении ФРС. Если вам захочется порассуждать о ФРС, старайтесь исходить из простых реалий. Скажите лишь, что ФРС занимается деньгами. А они имеют отношение ко всему на свете.

Источник: Paul Hellman «Greenspan and the Feds: Captains Courageous», *The Wall Street Journal*, 31 January, 1991. P. 18. Авторы скорректировали текст с учетом современных реалий.

РЕЗЮМЕ

1. Кредитно-денежная политика призвана помочь экономике достичь такого уровня, для которого характерны стабильность цен, полная занятость и экономический рост.
2. Общий спрос на деньги состоит из спроса на деньги для совершения сделок (транзакционного спроса) и спроса на деньги как на активы. Объем денег, требующийся для транзакций, напрямую зависит от номинального ВВП. Количество денег, требующихся как актив, меняется в обратной зависимости от величины процентных ставок. Денежный рынок объединяет общий спрос на деньги с предложением денег, в результате чего устанавливаются равновесные процентные ставки.
3. Процентные ставки и цены облигации связаны обратной зависимостью.
4. Существуют три инструмента кредитно-денежной политики: а) операции на открытом рынке; б) резервная норма; в) учетная ставка.
5. Ставка по федеральным фондам – это процентная ставка, по которой банки предоставляют друг другу однодневные кредиты. Базовая процентная ставка – это бенчмаркиговая ставка, которой банки руководствуются, выдавая краткосрочные кредиты компаниям и отдельным лицам.

6. ФРС корректирует ставку по федеральным фондам, доводя ее до значения, необходимого для сложившихся экономических условий. При экспансионистской кредитно-денежной политике она покупает ценные бумаги у коммерческих банков и населения в целом, чтобы повысить резервы банковской системы. Это снижает ставку по федеральным фондам до установленного нового уровня, а также повышает другие процентные ставки (в том числе и базовую процентную ставку). При сдерживающей кредитно-денежной политике ФРС продает ценные бумаги коммерческим банкам и населению в целом, используя для этого операции на открытом рынке. В результате этого часть резервов выводится из банковской системы, и ставка по федеральным фондам и другие процентные ставки повышаются.
7. Воздействие кредитно-денежной политики на экономику осуществляется в виде следующей цепочки причинно-следственных связей: а) политические решения влияют на резервы коммерческих банков; б) изменение резервов сказывается на денежном предложении; в) изменение денежного предложения приводит к изменению процентной ставки; г) изменение процентной ставки воздействует на объем инвестиций; д) изменение инвестиций отражается на совокупном спросе; е) изменение совокупного спроса воздействует на равновесный реальный ВВП и уровень цен. Основные характеристики политики «дешевых» и «дорогих» денег в обобщенном виде представлены в табл. 14.3.
8. К преимуществам кредитно-денежной политики относятся ее гибкость и политическая приемлемость. В последнее время ФРС активно прибегает к кредитно-денежной политике, чтобы сдерживать инфляцию и контролировать ее в период экономического бума. В частности, эта политика помогла снизить глубину экономического спада в 2001 г. и помочь восстановлению экономики после рецессии. В наши дни почти все экономисты считают кредитно-денежную политику важным инструментом стабилизации.
9. У кредитно-денежной политики есть несколько ограничений, и она может столкнуться с двумя потенциальными проблемами, вызванными: а) лагом понимания ситуации и операционным лагом, что осложняет выбор правильного времени применения кредитно-денежной политики; б) при серьезной рецессии нежеланием фирм занимать деньги и тратить их на инвестиционные товары, что может ограничить эффективность экспансионистской кредитно-денежной политики.
10. Некоторые экономисты рекомендуют, чтобы Соединенные Штаты последовали примеру ряда других стран, в том числе Канады и Великобритании, и заменили «умелый менеджмент» кредитно-денежной политики так называемой *целевой инфляцией* или, по крайней мере, использовали эти два подхода. Противники такого подхода уверены, что он может неоправданно ослабить гибкость ФРС в ее действиях по смягчению бизнес-циклов.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Кредитно-денежная политика (*monetary policy*)

Процент (*interest*)

Спрос на деньги для совершения сделок (транзакционный спрос) (*transactions demand for money*)

Спрос на деньги как на активы (*asset demand for money*)

Совокупный спрос на деньги (*total demand for money*)

Операции на открытом рынке (*open-market operations*)

Резервная норма (*reserve ratio*)

Учетная ставка (*discount rate*)

Процентная ставка по федеральным фондам (*federal funds rate*)

Экспансионистская кредитно-денежная политика (*expansionary monetary policy*)

Базовая процентная ставка (*prime interest rate*)

Сдерживающая кредитно-денежная политика (*restrictive monetary policy*)

Правило Тейлора (*Taylor rule*)

Циклическая асимметрия (*cyclical asymmetry*)

Целевая инфляция (*inflation targeting*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. **Ключевой вопрос** Что является основной детерминантой: а) мощности транзакционного спроса (расположение кривой транзакционного спроса на деньги); б) количество денег, требующихся как активы, учитывая конкретный спрос на активы применительно к денежной кривой? Как на денежном рынке определяется равновесная процентная ставка? Воспользуйтесь графиком и покажите влияние повышения общего спроса на деньги на равновесную процентную ставку (без изменения предложения денег). Воспользуйтесь вашими знаниями о равновесных ценах и объяс-

ните, почему в этих условиях прежняя процентная ставка больше не сохраняется.

2. **Ключевой вопрос** Предположим, что приведенные ниже данные описывают гипотетическую экономику: предложение денег – 200 млрд долл.; объем денег, требующихся для транзакций – 150 млрд долл.; количество денег, требующихся как активы – 10 млрд долл. при 12% процентов, возрастая на 10 млрд долл. при снижении процентных ставок на каждые 2 процентных пункта.
- Какой в данном случае является равновесная процентная ставка? Поясните свой ответ.
 - При равновесной процентной ставке каким будет предлагаемое на рынке количество денег, общий объем запрашиваемых денег, количество денег, требующихся для осуществления транзакций, и количество денег, требующихся в качестве активов?
3. **Ключевой вопрос** Предположим, облигация без даты ее погашения имеет номинальную цену 10 тыс. долл. и годовые фиксированные выплаты – по 800 долл. Рассчитайте и заполните пропуски в приведенной ниже таблице, показывающей величину процентной ставки, которую облигация будет давать покупателю при каждой из перечисленных цен, или цену облигации при каждом проценте. Какой общий вывод можно сделать по результатам анализа таблицы после ее заполнения?

Цена облигации, долл.	Приносимый доход, %
8000	–
–	8,9
10 000	–
11 000	–
–	6,2

4. Используя балансовые отчеты коммерческого банка и федерального резервного банка, покажите влияние на резервы коммерческого банка каждой из следующих сделок:
- Федеральные резервные банки покупают ценные бумаги у частных фирм и потребителей.
 - Коммерческие банки берут ссуды в федеральных резервных банках.
 - ФРС понижает резервную норму.
5. **Ключевой вопрос** Таблица, приведенная ниже, – консолидированный балансовый отчет системы коммерческих банков и 12 федеральных резервных банков. Покажите, как будут выглядеть столбцы (1)–(3) этих балансовых отчетов после осуществления описанных ниже трех сделок. Дайте развернутый ответ, т.е. проанализируйте каждую сделку отдельно, исходя в каждом случае

из данных числовых показателей (все числовые значения – в миллиардах долларов).

- Допустим, снижение учетной ставки побуждает коммерческие банки взять в федеральных резервных банках дополнительный заем в размере 1 млрд долл. Покажите, как изменится балансовый отчет, заполнив столбец (1) в каждой таблице.
- Федеральные резервные банки продают ценные бумаги на 3 млрд долл. населению, которое оплачивает покупки облигаций чеками. Покажите изменение балансового отчета, заполнив столбец (2) в каждой таблице.
- Федеральные резервные банки покупают ценные бумаги на 2 млрд долл. у коммерческих банков. Покажите, каким будет новый балансовый отчет, заполнив столбец (3).

	Консолидированный балансовый отчет: все коммерческие банки		
	(1)	(2)	(3)
Активы, долл.:			
Резервы.....	33	–	–
Ценные бумаги.....	60	–	–
Ссуды.....	60	–	–
Обязательства и собственный капитал, долл.:			
Чековые депозиты....	150	–	–
Займы у федеральных резервных банков.....	3	–	–

	Консолидированный балансовый отчет: 12 федеральных резервных банков		
	(1)	(2)	(3)
Активы, долл.:			
Ценные бумаги.....	60	–	–
Ссуды коммерческим банкам.....	3	–	–
Обязательства и собственный капитал, долл.:			
Резервы коммерческих банков.....	33	–	–
Депозиты Казначейства.....	3	–	–
Банкноты Федеральной резервной системы.....	27	–	–

- г. Теперь вновь проанализируйте эти три транзакции, предварительно получив ответ на три вопроса: 1. Изменилось ли под прямым или косвенным воздействием каждой из сделок предложение денег, и если «да», то как? 2. На сколько возросли или сократились резервы коммерческих банков в результате каждой из сделок? 3. Как в результате каждой из сделок изменилась способность системы коммерческих банков создавать деньги при условии, что резервная норма равна 20%?
6. В чем состоит главная цель кредитно-денежной политики? Каковы основные рычаги кредитно-денежной политики? Почему в стране с сильно раздробленными политическими силами легче проводить кредитно-денежную политику, чем фискальную?
 7. Покажите разницу между процентной ставкой по федеральным фондам и базовой процентной ставкой. Почему одна выше другой? Почему изменения в обеих ставках следуют друг за другом?
 8. **Ключевой вопрос** Представьте, что вы — член Совета управляющих ФРС. Экономика переживает острую и длительную инфляцию. Что вы предложили бы изменить: а) резервную норму; б) учетную ставку; в) операции на открытом рынке? Поясните, каким образом каждое из предложенных вами изменений повлияет на резервы коммерческих банков, денежное предложение, процентные ставки, совокупный спрос и инфляцию.
 9. Предположим, процентная ставка по федеральным фондам равна 4%, а реальный валовой ВВП на 2% ниже потенциального ВВП. В соответствии с правилом Тейлора, в каком направлении и насколько ФРС следует изменить ставку по федеральным фондам?
 10. Объясните зависимости между изменениями в предложении денег в стране, процентной ставкой, инвестиционными расходами, совокупным спросом и реальным ВВП (и ценовым уровнем).
 11. Что экономисты имеют в виду, когда утверждают, что кредитно-денежная политика может демонстрировать циклическую асимметричность? Почему эта возможность является столь важной для лиц, занимающихся политикой?
 12. Что такое политика на основе целевой инфляции и чем она отличается от «умелого управления»? Какие основные преимущества целевой инфляции, по мнению ее сторонников? Почему многие экономисты считают такой подход ненужным или даже нежелательным?
 13. (**Последний штрих**) Как каждый из перечисленных ниже эпитетов отражает роль ФРС в экономике: «ФРС — механик», «ФРС — воин», «ФРС — козел отпущения»?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Текущие процентные ставки в США.** Посетите веб-сайт Федеральной резервной системы (federalreserve.gov) и выберите заголовок *Research and Data* (Исследования и данные), а затем *Statistics: Releases and Historical Data, Selected Interest Rates* (Статистика: релизы и прошлые данные, отдельные процентные ставки) (публикуются еженедельно) и *Historical Data* (Прошлые данные), чтобы отыскать самые последние значения следующих процентных ставок: ставки по федеральным фондам, учетной ставки и базовой процентной ставки. Повысились ли эти ставки или понизились по сравнению с тем, какими они были 3 года назад? Повысились ли они, понизились или остались теми же по сравнению с прошлым годом?
2. **Годовой отчет Федеральной резервной системы.** Посетите веб-сайт Федеральной резервной системы (federalreserve.gov) и выберите раздел *Testimony and Speeches* (Выступления и показания), а затем *Monetary Policy Report to the Congress* (Отчет перед Конгрессом о кредитно-денежной политике), где вы можете познакомиться с последним ежегодным отчетом (разделы 1 и 2). Обобщите действия и общую политику Совета управляющих за последний период. Если исходить из точки зрения ФРС, как экономика США функционирует в настоящее время?



Некоторые финансовые аспекты ЭКОНОМИКС

Эта глава является бонусной. Вы можете скачать ее с веб-сайта книги, адрес которого – www.mcconnell17.com. В ней на английском языке в более развернутом виде приведен анализ, описываемый в разделе IV «Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика». Здесь разбираются базовые концепции, связанные с финансовыми рынками. Ваш преподаватель может выдавать вам задания из этой главы, но может этого и не делать.

Содержание главы

Финансовые инвестиции

Приведенная стоимость

- Сложный процент

- Модель определения приведенной стоимости

- Прикладные вопросы

Некоторые популярные механизмы для инвестиций

- Акции

- Облигации

- Взаимные фонды

- Вычисление доходности инвестиций

- Цены активов и рентабельность

Арбитраж

Риск

- Диверсификация

- Сравнение инвестиций по степени риска

- Зависимость между риском и средней ожидаемой доходностью

- Сопоставление рынков ценных бумаг

Линия рынка ценных бумаг

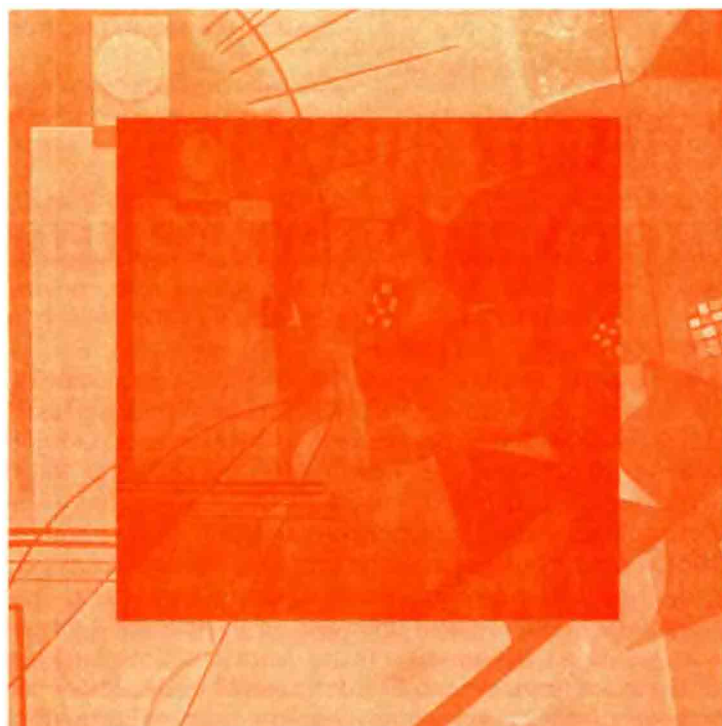
- Рассмотрим следующую ситуацию... Повышают ли этические инвестиции доходность?

Повышение безрисковой процентной ставки

- Последний штрих Почему индексные фонды опережают по доходности активно управляемые фонды?

Часть V

Долгосрочные перспективы и дебаты по вопросам макроэкономикс



- Глава 15
Расширенный анализ совокупного предложения
- Глава 16
Экономический рост
- Глава 16*Web*
Экономикс развивающихся стран
- Глава 17
Дискуссионные вопросы макроэкономической теории и политики

В этой главе вы узнаете:

- о зависимости между краткосрочным совокупным предложением и долгосрочным совокупным предложением;
- о том, как применять модель $AD-AS$ к инфляции, рецессиям и безработице;
- о краткосрочном компромиссном выборе между инфляцией и безработицей (о кривой Филлипса);
- о том, почему не существует долгосрочного компромиссного варианта при выборе между инфляцией и безработицей;
- о зависимости между налоговыми ставками, налоговыми поступлениями и совокупным предложением.



Расширенный анализ совокупного предложения

В первые годы Великой депрессии многие экономисты предполагали, что экономика в долгосрочной перспективе сама осуществит необходимые корректировки и сделает это без всякого вмешательства властей. В ответ на подобные заявления экономист Джон Мейнард Кейнс однажды заметил: «В долгосрочной перспективе мы все когда-нибудь умрем».

На протяжении нескольких десятилетий после Великой депрессии экономисты, занимающиеся вопросами макроэкономики, сфокусировались, что вполне понятно, на уточнении сущности фискальной и кредитно-денежной политик, применяемых для сглаживания колебаний бизнес-циклов и решения проблем безработицы и инфляции. Основное внимание они уделили краткосрочным проблемам и приемам, относящимся к бизнес-циклу.

Однако, если говорить о жизни людей в более длительной перспективе, в течение нескольких поколений, для экономического благосостояния очень важна долгосрочная перспектива. Из-за этого специалисты по макроэкономике теперь активно занимаются корректировкой долгосрочных макроэкономических процессов и результатов. Как мы увидим в этой и следующих трех главах (одна из них приводится только на интернетовском сайте), этот новый акцент, повышенное внимание к долгосрочной перспективе позволило глубже разобраться в вопросах совокупного предложения, экономического роста и экономического развития. Теперь мы также видим, что возобновились прежние дебаты по поводу причин нестабильности на макроуровне и обеспечения эффективности стабилизационной политики.

Наши основные цели в этой главе — распространить анализ совокупного предложения на долгосрочную перспективу, изучить зависимость между темпами инфляции и уровнем безработицы и оценить влияние налогов на совокупное предложение. Последнее — это ключевая составляющая так называемой экономики предложения.

От краткосрочной перспективы к долгосрочной

До сих пор мы исходили из допущения, что при смещении кривой совокупного спроса кривая совокупного предложения остается стабильной, т.е. графически не перемещается. Например, повышение совокупного спроса на участке возрастающей кривой краткосрочного совокупного предложения приводит к увеличению и уровня цен, и реального объема продукции. Этот анализ точен и отражает реалии в **краткосрочной перспективе (периоде)**, под которой, как вы, возможно, помните из материала гл. 10, понимается период, когда номинальные ставки заработной платы (и цены других ресурсов) не реагируют на изменение уровня цен.

Существует, по крайней мере, две причины, объясняющие, почему ставки номинальной заработной платы могут не реагировать на изменения уровня цен:

- Работники не всегда сразу обращают внимание на то, что инфляция (или дефляция) изменила уровень их реальной заработной платы, и поэтому могут оставить без изменения решения о предложении труда и не требовать пересмотра заработной платы.
- Многие трудовые договоры, заключаемые с работниками при найме, предусматривают фиксированную оплату труда. Так, заработная плата работников — членов профсоюза в соответствии с условиями коллективных трудовых соглашений указывается в номинальном выражении, причем эти договоры обычно заключаются на 2–3 года. Большинство менеджеров и многие специалисты также получают фиксированную заработную плату, размер которой устанавливается в ежегодно возобновляемых контрактах.

При таких условиях номинальная заработная плата остается неизменной в течение срока действия контрактов, независимо от изменений в общем уровне цен. И поэтому может пройти длительный срок, прежде чем произойдут все корректировки.

После того как срок действия контрактов заканчивается и происходят корректировки номинальных ставок заработной платы, экономика оказывается в **долгосрочной перспективе (периоде)**. Вспомните, что под ним понимается период, когда ставки номинальной заработной платы полностью отреагировали на предыдущее изменение уровня цен. По мере того как проходит достаточное время, работники получают всю информацию об изменениях уровня цен и о том, как эти изменения повлияли на их реальные ставки заработной платы. Предположим, когда ценовой индекс составлял 100 (или в десятичном ис-

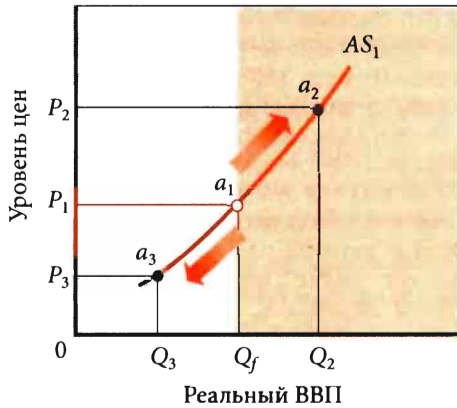
числении 1,0), часовая ставка работы Джессики была 10 долл., и тогда ставка ее реальной заработной платы равнялась 10 долл. (10 долл. номинальной заработной платы, деленные на 1,0). Однако когда уровень цен вырос, скажем, до 120, 10 долл. заработной платы Джессики фактически снизились до 8,33 долл. (10 долл. / 1,2). Из-за этого она, как и другие работники, в конце концов скорректирует свое предложение труда и запросы на ставку заработной платы таким образом, чтобы ставка ее номинальной заработной платы поднялась, а покупательная способность часа ее труда при этом восстановилась до прежнего уровня. В нашем примере номинальная часовая заработная плата Джессики вырастет с 10 до 12 долл., в результате чего ее реальная заработная плата восстановится на уровне 10 долл. (12 долл. : 1,2).

Краткосрочное совокупное предложение

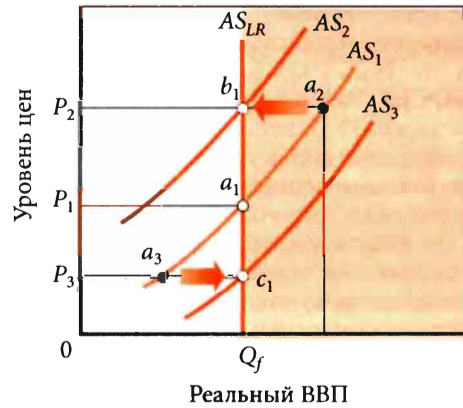
Наша ближайшая цель — продемонстрировать *зависимость* между краткосрочным и долгосрочным совокупным предложением. Мы начнем решать эту задачу с краткого анализа краткосрочного совокупного предложения.

Сначала давайте изучим кривую краткосрочного совокупного предложения AS_1 , изображенную на рис. 15.1а. Кривая AS_1 построена с учетом следующих трех допущений: 1) исходный уровень цен — P_1 ; 2) номинальная заработная плата установлена с учетом ожиданий фирм и работников, считающих, что данный уровень цен останется неизменным; 3) уровень цен является гибким и может свободно изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Обратите внимание, что в точке a_1 экономика действует в условиях уровня цен P_1 и уровня производства Q_1 , получаемого при полной занятости. Другими словами, этот уровень производства соответствует такому реальному объему производства продукции, который экономика выпускает при естественном уровне безработицы (или потенциальному объему продукции).

Теперь давайте посмотрим, к каким краткосрочным последствиям приведет изменение уровня цен, в частности его рост с P_1 до P_2 , показанный на рис. 15.1а. Более высокие цены на продукцию, соответствующие уровню цен P_2 , приводят к увеличению доходов компаний, а поскольку номинальная заработная плата, которую они выплачивают своим работникам, является фиксированной, прибыль компаний увеличивается. Вследствие этого все компании наращивают объем выпускаемой продукции от Q_1 до Q_2 , и положение дел в экономике изменяется (на кривой совокупного предложения AS_1 новая ситуация теперь представлена не точкой a_1 , а точкой a_2). Обратите внимание, что в точке Q_2 экономика функционирует в условиях, превышающих уровень пол-



(а) Краткосрочное совокупное предложение



(б) Долгосрочное совокупное предложение

Рис. 15.1

Краткосрочное и долгосрочное совокупное предложение. (а) В краткосрочной перспективе номинальная заработная плата является фиксированной и соответствует уровню цен P_1 , который, как ожидается, останется неизменным. Повышение уровня цен с P_1 до P_2 приводит к увеличению прибылей и объема продукции, и экономика перемещается из a_1 в a_2 . Снижение уровня цен с P_1 до P_3 приводит к уменьшению прибылей и объема продукции, и экономика перемещается из a_1 в a_3 . Поэтому кривая краткосрочного совокупного предложения является восходящей. (б) В долгосрочной перспективе повышение уровня цен приводит к росту номинальной заработной платы, и поэтому кривая краткосрочного совокупного предложения смещается влево. И наоборот, снижение уровня цен вызывает сокращение номинальной заработной платы и сдвигает кривую совокупного предложения вправо. После этих корректировок экономика достигает равновесия в точках b_1 и c_1 . Поэтому кривая долгосрочного совокупного предложения имеет вид вертикальной линии.

ной занятости. Это становится возможным благодаря удлинению рабочего времени штатных и внештатных работников, расширению состава рабочей силы за счет привлечения домохозяек и пенсионеров, а также увеличению найма и переподготовки структурных безработных. Из-за этого уровень безработицы в стране опускается ниже естественного.

А как производители реагируют на *снижение* уровня цен, скажем, с P_1 до P_2 (рис. 15.1а)? В этих условиях компании видят, что их доходы и прибыли уменьшились или отсутствуют вовсе, так как цены на их продукцию упали, а номинальная заработная плата, которую они выплачивают своим работникам, осталась прежней. При таких обстоятельствах компании будут сокращать штаты и объем выпускаемой продукции и, как показано графически, перемещаться из точки a_1 в точку a_3 , т.е. реальное производство падает до уровня Q_3 . Снижение реального уровня производства сопровождается повышением уровня безработицы; при уровне производства Q_3 безработица превышает естественный уровень, соответствующий уровню производства Q_f .

Долгосрочное совокупное предложение

В долгосрочной перспективе результаты становятся другими. Чтобы понять, почему это происходит, необходимо расширить анализ совокупного предложения и учесть пересмотр номинальной заработной платы, происходящей в ответ на изменения уровня цен. Это позволяет вывести кривую долгосрочного совокупного предложения для всей экономики.

По определению в долгосрочной перспективе номинальная заработная плата полностью учитывает изменение уровня цен. Эта ситуация в общем виде показана на рис. 15.1б. Опять же предположим, что исходное состояние экономики определяется точкой a_1 (с координатами P_1 и Q_f). Как показал предыдущий анализ, увеличение уровня цен с P_1 до P_2 перемещает экономику по кривой краткосрочного совокупного предложения AS_1 из точки a_1 в точку a_2 . Однако в долгосрочной перспективе работники обнаруживают, что в результате роста уровня цен их реальная заработная плата уменьшилась. В ответ на это они требуют и скорее всего добиваются возвра-

щения на прежний уровень своей реальной заработной платы путем повышения номинальной заработной платы. Поскольку номинальные заработные платы относятся к детерминантам совокупного предложения (см. рис. 10.5), кривая краткосрочного предложения смещается влево, от AS_1 до AS_2 , что отражает более высокий уровень цен P_2 , а также новые ожидания, что цены сохранятся на уровне P_2 , а не P_1 . В результате сдвига кривой краткосрочного совокупного предложения влево, до AS_2 , экономика перемещается из точки a_2 в точку b_2 . Реальный уровень производства возвращается на уровень Q_f , соответствующий полной занятости, а безработица восстанавливается до естественного уровня.

А к чему приводит долгосрочное *снижение* уровня цен? При допущении, что в конечном счете заработная плата может беспрепятственно понижаться, снижение уровня цен с P_1 до P_3 (на рис. 15.16) запускает описанный выше процесс в противоположном направлении. Сначала экономика перемещается из положения, соответствующего точке a_1 в точку a_3 на кривой AS_1 . Так как цены упали, а номинальная заработная плата нет, прибыли существенно сокращаются или вообще исчезают. Но такое перемещение по кривой AS_1 – лишь краткосрочная реакция экономики. По прошествии достаточного времени более низкий уровень цен P_3 , способствовавший увеличению реальной заработной платы, приводит к падению номинальной зарплаты до уровня, при котором реальная заработная плата возвращается на прежний уровень. Более низкий уровень номинальной зарплаты приводит к сдвигу кривой совокупного предложения от AS_1 до AS_3 и возвращению уровня реального производства до Q_f , соответствующего полной занятости (графически это точка c_1).

Проведя прямую через точки долгосрочного равновесия b_1 , a_1 и c_1 , мы получаем кривую долгосрочного совокупного предложения. Обратите внимание, что на уровне реального ВВП при полной занятости она имеет вид вертикальной прямой. В результате корректировок номинальной заработной платы в долгосрочной перспективе объем реального производства будет находиться в точке Q_f , независимо от конкретного уровня цен. (**Ключевой вопрос 3.**)

Долгосрочное равновесие при применении развернутой модели AD-AS

На рис. 15.2 показано долгосрочное равновесие при применении модели AD-AS в ее более полном варианте, т.е. с учетом различий динамики изменений в краткосрочном и долгосрочном периодах. (Далее по тексту мы будем называть эту более широкую модель *развернутой* моделью AD-AS, где слово «развернутая» означает, что в ней учитываются

и кривая краткосрочного совокупного предложения, и кривая долгосрочного совокупного предложения.)

15.1 Extended AD-AS model

В краткосрочной перспективе положению равновесия соответствует, если говорить о графическом представлении, точка пересечения наклонной (направленной вниз) кривой совокупного спроса с наклонной (направленной вверх) кривой краткосрочного совокупного предложения. Это пересечение может быть при любом объеме производства, а не только при объеме полной занятости. В краткосрочной перспективе также возможно появление положительного или отрицательного разрыва.

Однако в долгосрочной перспективе кривая краткосрочного совокупного предложения корректируется так, как было только что показано выше. После этих корректировок наступает долгосрочное равновесие. Ему соответствует точка пересечения кривой совокупного спроса, вертикальной кривой долгосрочного совокупного предложения и кривой краткосрочного совокупного предложения. Такой результат, получаемый в долгосрочной перспективе, показан на рис. 15.2. Точка равновесия на рисунке – точка a , где кривая совокупного спроса AD_1 пересекается с кривыми AS_{LR} и AS_1 и при которой экономика достигает объема, соответствующего полной занятости (или потенциального уровня). При долгосрочном равновесном ценовом уровне P_1 и объеме производства Q_f нет ни положительного, ни отрицательного разрыва ВВП.

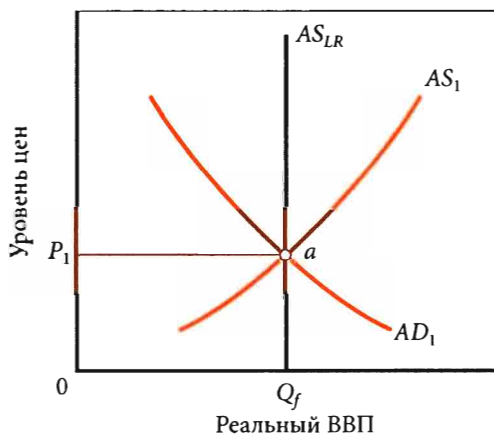


Рис. 15.2

Равновесие при применении развернутой модели AD-AS. Равновесные уровень цен P_1 и уровень реального производства Q_f находятся на пересечении кривой совокупного спроса AD_1 , кривой долгосрочного совокупного предложения AS_{LR} и кривой краткосрочного совокупного предложения AS_1 .

Краткое повторение 15.1

- Кривая краткосрочного совокупного предложения имеет положительный наклон, поскольку предполагается, что при изменении уровня цен номинальная заработная плата остается постоянной.
- Кривая долгосрочного совокупного предложения является вертикальной, так как в конечном счете номинальная заработная плата изменяется в той же степени, что и уровень цен.
- Равновесные уровень ВВП и уровень цен находятся в точке пересечения кривой совокупного спроса, кривой долгосрочного совокупного предложения и кривой краткосрочного совокупного предложения.

Применение развернутой модели AD-AS

Давайте посмотрим, как развернутая модель *AD-AS* помогает лучше понять долгосрочные аспекты инфляции спроса, инфляции предложения и экономического спада.

Инфляция спроса в развернутой модели AD-AS

Вспомним, что инфляция спроса является результатом повышения совокупного спроса, приводящего к росту уровня цен. Выше мы показывали такого рода инфляцию, сдвигая кривую совокупного спроса вправо вдоль стабильной кривой совокупного предложения (см. рис. 10.7).

Однако в углубленном варианте рассмотрения совокупного предложения рост уровня цен в конечном итоге приводит к увеличению номинальной заработной платы, а значит, и к сдвигу кривой краткосрочного совокупного предложения влево. Это показано на рис. 15.3, где сначала представлена ситуация, при которой предполагается, что уровнем цен является P_1 , находящийся на пересечении кривой совокупного спроса AD_1 , кривой краткосрочного предложения AS_1 и кривой долгосрочного совокупного предложения AS_{LR} . Обратите внимание, что в точке *a* экономика достигает объема продукции Q_f , соответствующего полной занятости.

Теперь посмотрим, что происходит в результате роста совокупного спроса, показанного на графике сдвигом его кривой вправо, с AD_1 до AD_2 . Такой сдвиг может быть вызван рядом факторов, в том числе увеличением объемов инвестиций и чистого экспорта. Какой бы ни была причина, увеличение совокупного спроса приводит к росту уровня цен с P_1 до P_2 и реального производства с Q_1 до Q_2 (графически это

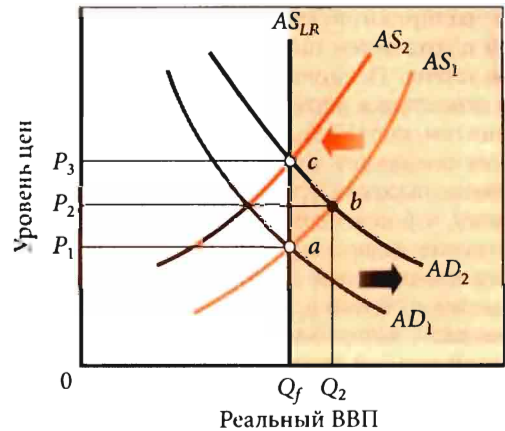


Рис. 15.3

Инфляция спроса в развернутой модели *AD-AS*. В краткосрочной перспективе повышение совокупного спроса от AD_1 до AD_2 приводит к увеличению уровня цен и объема реального внутреннего продукта. Но в долгосрочной перспективе происходит повышение номинальной заработной платы, и кривая краткосрочного совокупного предложения смещается влево, от AS_1 до AS_2 . Объем реального продукта возвращается к своему первоначальному уровню, а уровень цен возрастает еще больше. При таком сценарии экономика перемещается сначала из точки *a* в точку *b*, а в конечном счете в точку *c*.

точка *b*). В результате возникает положительный разрыв $Q_2 - Q_f$.

Пока ничего нового для вас в сказанном нет. Но теперь становится более понятным различие между краткосрочным и долгосрочным предложением. Как только работники осознают, что их реальная заработная плата уменьшилась, и как только истечет срок действия трудовых соглашений, номинальная зарплата повысится. Когда это произойдет, кривая краткосрочного предложения в конечном счете переместится влево, до пересечения с кривой долгосрочного совокупного предложения в точке *c*¹. В этой

¹ Мы говорим здесь «в конечном счете», потому что при первоначальном смещении влево кривая краткосрочного совокупного предложения пересечет кривую долгосрочного совокупного предложения AS_{LR} в точке, соответствующей уровню цен P_2 (см. рис. 15.16). Но пересечение кривой AD_2 и этой новой кривой краткосрочного совокупного предложения (на рисунке не показанной) в результате приводит к уровню цен P_2 . (Вы можете отметить эту точку карандашом, чтобы убедиться, что поняли это.) Снова происходит увеличение номинальной заработной платы, приводящее к смещению кривой краткосрочного совокупного спроса еще левее. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока экономика не достигнет состояния *c*, когда кривая краткосрочного совокупного предложения будет иметь вид AS_2 , уровень цен — P_3 , а реальный объем продукции — Q_f .

точке экономика вновь достигает долгосрочного равновесия, которому соответствует уровень цен P_3 и объем реального производства Q_f . Новая кривая совокупного спроса пересекается с кривой краткосрочного предложения AS_2 и кривой долгосрочного совокупного предложения AS_{LR} только в точке c .

В краткосрочной перспективе инфляция спроса приводит к увеличению уровня цен и росту реального производства. В долгосрочной перспективе возрастает только уровень цен. В долгосрочной перспективе первоначальное увеличение совокупного спроса перемещает экономику вдоль вертикальной кривой долгосрочного совокупного предложения AS_{LR} . В течение какого-то времени экономика может функционировать с уровнем производства, превышающим уровень полной занятости. Но в конце концов инфляция спроса приводит к корректировке номинальной зарплаты, что возвращает экономику на прежний уровень, соответствующий Q_f – уровню производства при полной занятости.

Инфляция издержек в развернутой модели AD-AS

Инфляция издержек развивается под воздействием факторов, приводящих к увеличению затрат на производство при любом уровне цен, т.е. факторов, сдвигающих кривую совокупного предложения влево, в результате чего равновесный уровень цен повышается. В нашем предыдущем анализе (см. рис. 10.9) мы рассматривали инфляцию издержек только при помощи кривой краткосрочного совокупного предложения. Теперь мы хотим проанализировать этот тип инфляции и в долгосрочной перспективе.

Анализ Посмотрим на рис. 15.4, где мы исходим из того, что экономика сначала функционирует при уровне цен P_1 и объеме производства Q_f (точка a). Представьте, что в этих условиях международные производители нефти встретились и договорились об увеличении цен на нефть, скажем, на 100%. Такое резкое увеличение цены на нефть приводит к увеличению единичных издержек на производство товаров и услуг и на их транспортировку. Это смещает кривую краткосрочного совокупного предложения влево, от AS_1 до AS_2 , а уровень цен повышается с P_1 до P_2 (что видно из сравнения положения точек a и b). В данном случае сдвиг кривой краткосрочного совокупного предложения влево *не является реакцией* на рост уровня цен, как это было в предыдущем примере с инфляцией спроса, а представляет *первоначальную причину* этого роста.

Политическая дилемма Инфляция издержек ставит политиков перед необходимостью непростого выбора. Без экспансионистской стабилизационной политики совокупный спрос по-прежнему представлен кривой AD_1 , как это показано на рис. 15.4,

т.е. смещения кривой не происходит, а реальное производство сокращается с Q_f до Q_2 . Правительство может справиться с таким экономическим спадом, отрицательным разрывом ВВП и сопутствующей им безработицей, прибегая к тем или иным приемам фискальной и кредитно-денежной политики, чтобы в конечном счете повысить совокупный спрос до уровня AD_2 . Но в этом случае можно упасть в потенциальную политическую ловушку: увеличение совокупного спроса до уровня AD_2 приводит к еще большей инфляции, т.е. росту уровня цен с P_2 до P_3 (перемещению из точки b в точку c).

Предположим, правительство понимает опасность такой политической ловушки и принимает решение не увеличивать совокупный спрос с AD_1 до AD_2 (поэтому теперь пунктирную кривую AD_2 можно не принимать во внимание). Вместо этого правительство решает позволить экономическому спаду, начавшемуся под влиянием роста издержек, идти своим ходом. Как в этом случае будут развиваться события? Конечным результатом этого процесса становятся

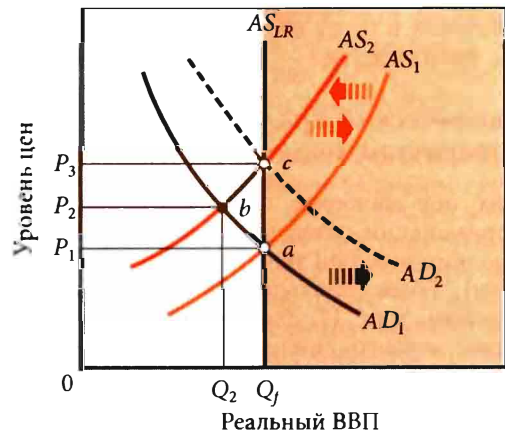


Рис. 15.4

Инфляция издержек в развернутой модели AD-AS. Инфляция издержек происходит при смещении кривой краткосрочного совокупного предложения влево, например, из AS_1 до AS_2 . Если правительство препятствует спаду реального производства, для чего увеличивает совокупный спрос до пунктирной линии, уровень цен вырастет еще больше. Иными словами, экономика шаг за шагом перемещается из точки a в точку b , а затем в c . И наоборот, если правительство допускает экономический спад, номинальная зарплата в конечном счете падает, а кривая совокупного предложения снова перемещается вправо, в свое первоначальное положение. Экономика сначала перемещается из точки a в точку b , а в конце концов назад, в точку a .

массовые увольнения, закрытие предприятий и банкротство компаний. В какой-то момент потребности в нефти, рабочей силе и других факторах производства упадут до такой степени, что цены на нефть и номинальная зарплата снизятся. Когда это произойдет, кривая краткосрочного совокупного предложения сместится влево, вернется в свое первоначальное положение. С течением времени под влиянием экономического спада кривая краткосрочного совокупного предложения сместится вправо, от AS_2 до AS_1 . Цены вернутся на исходный уровень P_1 , а уровень производства, соответствующий полной занятости, — на уровень Q_f (точка a на кривой долгосрочного совокупного предложения AS_{LR}).

Из проведенного выше анализа следуют два вывода:

- Если правительство пытается обеспечить сохранение полной занятости в условиях инфляции издержек, это может привести к возникновению инфляционной спирали.
- Если правительство устраняется от борьбы с инфляцией издержек, начинается экономический спад. И хотя в конечном итоге экономический спад может свести на нет первоначальный рост единичных производственных издержек, до того как это произойдет, экономика столкнется с безработицей и будет нести потери в реальном объеме производства.

Экономический спад и развернутая модель $AD-AS$

До сих пор наиболее противоречивым аспектом при применении развернутой модели $AD-AS$ было ее использование при экономическом спаде (или депрессии). Более детально эти противоречия будут рассмотрены в гл. 17. Здесь же мы пока определим ключевые моменты, вызывающие разногласия.

Предположим, совокупный спрос, показанный на рис. 15.5, первоначально был представлен кривой AD_1 , а краткосрочное и долгосрочное совокупные предложения — соответственно кривыми AS_1 и AS_{LR} . Поэтому, как показывает точка a , цена находится на уровне P_1 , а объем продукции — на уровне Q_f . Теперь представим, что происходит резкое уменьшение объемов инвестиций, приводящее к снижению совокупного спроса до уровня AD_2 . Уровень реального производства, как видно из графика, снижается с Q_f до Q_1 , что свидетельствует о наступлении экономического спада. Но если мы сделаем достаточно спорное допущение, что цены и зарплата могут беспрепятственно снижаться, то цены упадут с P_1 до P_2 . Этот новый, более низкий, уровень цен приводит к увеличению реальной заработной платы тех, кто продолжает работать, так как каждый доллар номинальной зарплаты теперь имеет большую

покупательную способность. Но в конечном итоге номинальная заработная плата также снижается до уровня, соответствующего прежнему уровню реальной зарплаты. Когда это происходит, кривая краткосрочного совокупного предложения смещается вправо, с AS_1 до AS_2 . Отрицательный разрыв ВВП ликвидируется без применения экспансионистской фискальной или кредитно-денежной политики, так как уровень реального производства растет с Q_1 (точка b) до первоначального уровня Q_f (точка c). Экономика вновь оказывается в положении, представленном кривой долгосрочного совокупного предложения AS_{LR} , но теперь уже при более низком уровне цен — P_3 .

По поводу этого гипотетического сценария существует множество разногласий. Ключевым моментом дискуссии является вопрос о том, сколько времени пройдет в реальных условиях, прежде чем произойдет необходимая корректировка цен и заработной платы вниз, когда экономика вернется к объему продукции полной занятости. Пока ограничимся констатацией следующего факта: большинство экономистов считают, что если такие корректировки и будут сделаны, это произойдет только после того, как экономика переживет продолжительный период

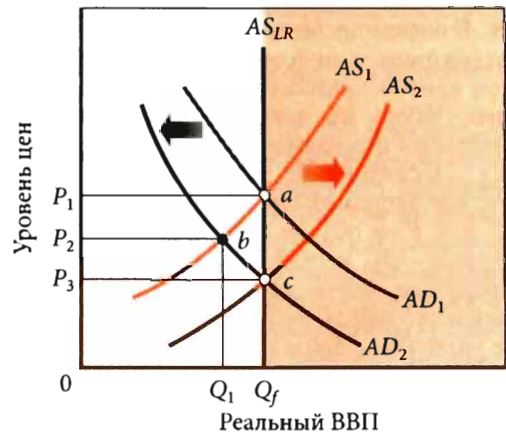


Рис. 15.5

Экономический спад в развернутой модели $AD-AS$. Экономический спад происходит, когда кривая совокупного спроса смещается влево, например, из AD_1 в AD_2 . Если цены и зарплата могут беспрепятственно снижаться, уровень цен упадет с P_1 до P_2 . Это снижение уровня цен приводит к уменьшению номинальной заработной платы, что, в свою очередь, в конечном итоге перемещает кривую совокупного предложения вправо, из AS_1 в AS_2 . Уровень цен снижается до P_3 , а уровень производства увеличивается до Q_f . Экономика перемещается из точки a в точку b , а в конечном счете в точку c .

экономического спада с сопутствующей ему безработицей и масштабным сокращением производства. (Ключевой вопрос 4.)



Краткое повторение 15.2

- В краткосрочной перспективе инфляция спроса ведет и к росту цен, и к увеличению реального производства; в долгосрочной перспективе происходит рост номинальной заработной платы, кривая краткосрочного совокупного предложения смещается влево и растет лишь уровень цен.
- Инфляция издержек ставит перед правительством политическую дилемму: если оно проводит экспансионистскую политику стабилизации, направленную на расширение производства, это может повлечь за собой развитие инфляционной спирали; если оно ничего не предпринимает, происходит экономический спад.
- В краткосрочной перспективе снижение совокупного спроса приводит к сокращению реального производства (ведет к экономическому спаду); в долгосрочной перспективе цены и номинальная зарплата, скорее всего, снижаются, кривая краткосрочного совокупного предложения смещается вправо, а уровень реального производства возвращается на уровень, соответствующий полной занятости.

Зависимость между величиной инфляции и уровнем безработицы

Так как и низкие темпы инфляции, и низкий уровень безработицы — основные экономические цели, экономисты очень заинтересованы в том, чтобы разобраться в сущности их взаимовлияния. Является ли достижение низкого уровня безработицы и низких темпов инфляции совместимыми или противоречивыми целями? Чем объясняются ситуации, в которых высокий уровень безработицы и высокие темпы инфляции наблюдаются одновременно?

Развернутая модель $AD-AS$ позволяет сделать три основных вывода, касающихся заданных выше вопросов:

- При нормальных условиях между темпами инфляции и уровнем безработицы устанавливается краткосрочный компромисс.
- Шоки совокупного предложения могут вызвать как более высокие темпы инфляции, так и более высокий уровень безработицы.
- Явно выраженного компромисса между темпами инфляции и уровнем безработицы в долгосрочной перспективе не существует.

Давайте изучим каждое из этих обобщений более подробно.

Кривая Филлипса

Краткосрочную зависимость между темпами инфляции и уровнем безработицы можно показать при помощи **кривой Филлипса**, названной так по имени ученого А.У. Филлипса (*A.W. Phillips*) из Великобритании, разработавшего эту идею. Эта кривая, сущность которой в обобщенном виде представлена на рис. 15.6а, исходит из предположения, что указанная зависимость является обратной: более низкий уровень безработицы (измеряемый смещением кривой влево относительно горизонтальной оси) ассоциируется с более высокими темпами инфляции (измеряемыми смещением кривой вверх относительно вертикальной оси). ■ **15.1 Phillips Curve**

Чтобы понять сущность кривой Филлипса, посмотрим на кривую краткосрочного совокупного предложения, изображенную на рис. 15.7, и мысленно проведем несложный эксперимент. Предположим, в некоторый период времени совокупный спрос вырастает от AD_0 до AD_2 . Такой сдвиг может стать результатом изменения любой из детерминант совокупного спроса. Например, компании могли принять решение о покупке большого количества инвестиционных товаров или правительство решило увеличить свои расходы. Независимо от причины увеличения совокупного спроса в краткосрочной перспективе уровень цен вырастает с P_0 до P_2 , а реальный объем продукции — с Q_0 до Q_2 . А как мы уже знаем, рост реального объема продукции сопровождается снижением уровня безработицы.

А что произошло бы при увеличении совокупного спроса на более значительную величину, скажем, с AD_0 до AD_3 . Новое равновесие достигается в точке, где и темпы инфляции, и рост реального производства выше предыдущих значений (а уровень безработицы соответственно ниже). Далее предположим, что совокупный спрос в данном году вырос незначительно, с AD_0 до AD_1 . По сравнению с рассматривавшимся сдвигом от AD_0 до AD_2 , и инфляция, и рост реального объема продукции оказываются меньшими (а уровень безработицы более высоким).

Вывод, который можно сделать из этого мысленного эксперимента, таков: при условии неизменности кривой краткосрочного совокупного предложения высокие темпы инфляции сопровождаются низким уровнем безработицы, а низкие темпы инфляции — высоким уровнем безработицы. На рис. 15.6а показано, как указанная ожидаемая зависимость должна выглядеть при прочих равных условиях.

Данные, представленные на рис. 15.6б, свидетельствуют, что факты за 1960-е гг. хорошо вписываются в рассматриваемую здесь теорию. На основе этих данных, как и фактов, полученных в других странах, многие экономисты пришли к выводу, что между безработицей и инфляцией существует постоянная и вполне предсказуемая обратная зависимость. Более

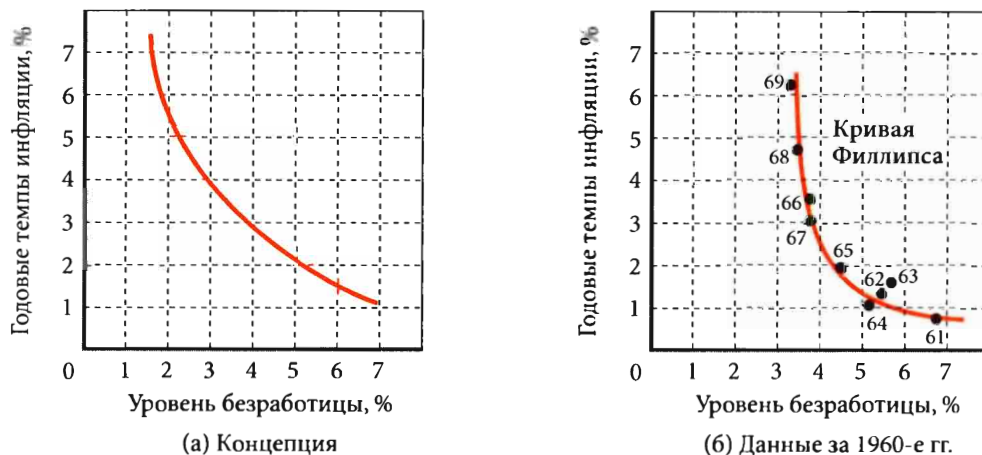


Рис. 15.6

Кривая Филлипса: концепция и эмпирические факты. (а) Кривая Филлипса свидетельствует о наличии устойчивой связи между уровнем безработицы и темпами инфляции, наблюдаемой в течение ряда лет. Поскольку эта взаимосвязь является обратной, то, по-видимому, должна существовать и обратная зависимость между безработицей и инфляцией. (б) Точки на графике, соответствующие фактическим данным за 1960-е гг., подтверждают концепцию кривой Филлипса. (Примечание: темпы инфляции для каждого года указаны с декабря по декабрь.)

того, на идею существования этой предполагаемой обратной зависимости опиралась экономическая политика США. В соответствии с данной концепцией считалось, что достичь «полной занятости без инфляции невозможно» и что манипуляции с совокупным спросом при помощи мер фискальной и кредитно-денежной политики приводят лишь к перемещению экономики вдоль кривой Филлипса. Экспансионистская фискальная и кредитно-денежная политика, способствующая увеличению совокупного спроса и снижению уровня безработицы, одновременно приводит и к росту инфляции. С помощью ограничительной фискальной и кредитно-денежной политики можно добиться снижения темпов инфляции, но только ценой роста уровня безработицы и еще большего сокращения объема продукции. В этих условиях общество должно сделать выбор между несовместимыми друг с другом целями: стабильностью цен и полной занятостью; другими словами, необходимо определиться, в какой точке кривой Филлипса должна находиться своя экономика.

Но по причинам, которые мы вскоре разберем, современные экономисты отвергают идею, что кривая Филлипса является стабильной и поэтому предсказуемой. Тем не менее они соглашаются, что между уровнем безработицы и темпами инфляции существует краткосрочная зависимость. При заданном совокупном предложении повышение совокупного

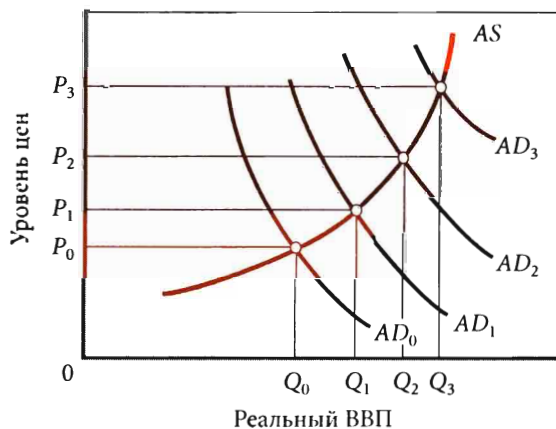


Рис. 15.7

Влияние изменений совокупного спроса на реальное производство и уровень цен. Сравнение последствий различных возможных приростов совокупного спроса позволяет прийти к выводу, что чем больше увеличивается совокупный спрос, тем выше вызванная им инфляция и тем больше прирост реального объема продукции. Поскольку между реальным объемом производства и уровнем безработицы существует обратно пропорциональная зависимость, можно сделать следующее обобщение: при заданном краткосрочном совокупном спросе высоким темпам инфляции должны сопутствовать низкие уровни безработицы.

спроса приводит к росту реального объема продукции и снижению уровня безработицы. После того как безработица становится ниже естественного уровня, избыточные расходы порождают инфляцию спроса. И наоборот, когда возникает экономический спад и уровень безработицы возрастает, слабый совокупный спрос, породивший рецессию, приводит к снижению темпов инфляции.

Порой случаются периоды очень низких уровней безработицы и столь же низких темпов инфляции, однако это возможно только при определенном стечении обстоятельств. Одним из таких периодов, когда эти обстоятельства наблюдались, был конец 1990-х гг., когда ускорившийся рост производительности повысил совокупное предложение и в полной мере скомпенсировал инфляционное влияние быстро возрастающего совокупного спроса (снова обратиться к рис. 10.10).

Шоки совокупного предложения и кривая Филлипса

Опыт безработицы и инфляции 1970-х и начала 1980-х гг. подорвал веру в справедливость предположения о постоянно стабильной кривой Филлипса. На рис. 15.8 мы видим, что кривая Филлипса для 1960-х гг. показана черным цветом, а затем к ней добавлены точки, соответствующие данным за период с 1970 по 2005 г. Обратите внимание, что в большую часть годов, относящихся к 1970-м и началу 1980-х гг., экономика имела и более высокие темпы инфляции, и более высокие уровни безработицы, чем в 1960-х гг. Фактически в некоторые из этих лет инфляция и безработица росли одновременно. Такое состояние экономики называется **стагфляцией**. Этот термин, вошедший в широкое употребление из новостных передач, объединяет слова «стагнация» и «инфляция».

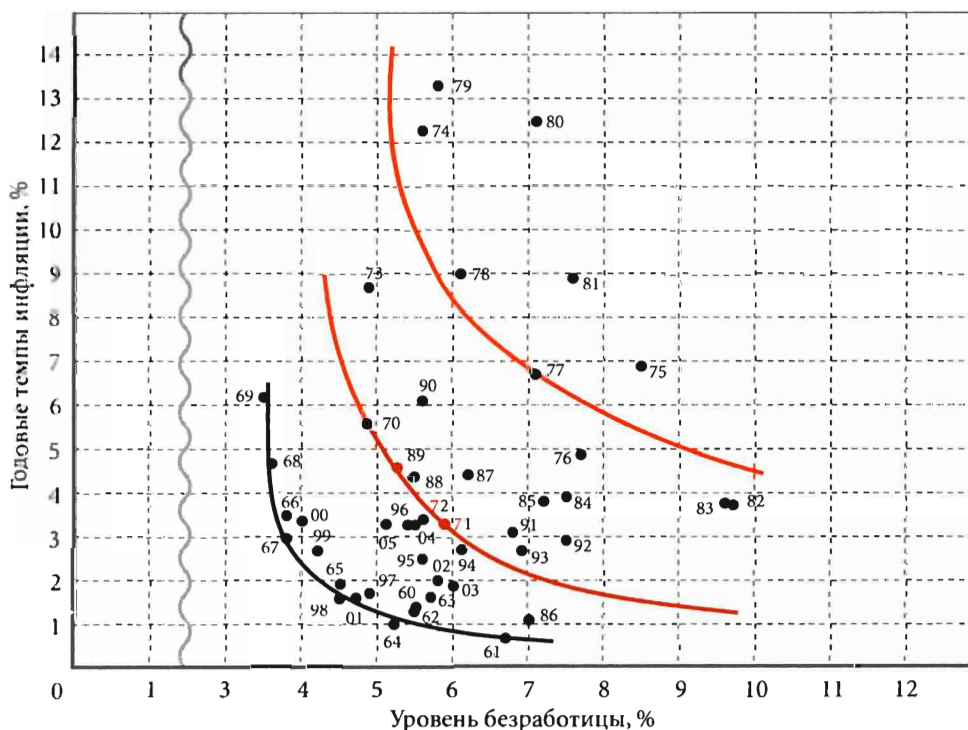


Рис. 15.8

Темпы инфляции и уровень безработицы в 1960–2005 гг. Ряд шоков совокупного предложения, случившихся в 1970-х, привел к повышению темпов инфляции и увеличению безработицы. Поэтому точки, соответствующие данным за 1970-е и 1980-е гг., как правило, располагаются выше и правее кривой Филлипса за 1960-е гг. В 1990-е гг. точки, соответствующие показателям инфляции и безработицы, медленно возвращались к первоначальной кривой Филлипса. Точки конца 1990-х и начала 2000-х гг. похожи на точки, соответствующие первоначальным. (Обратите внимание: темпы инфляции указаны для каждого года с декабря по декабрь.)

Если бы такая вещь, как кривая Филлипа, действительно существовала, она, несомненно, сместилась бы выше; ее возможное положение показано на графике.

Негативные шоки совокупного предложения

Данные Филлипа за 1970-е и начало 1980-х гг. подтверждают второе обобщение: шоки совокупного предложения могут вызвать и более высокие темпы инфляции, и более высокие уровни безработицы. Серия отрицательных шоков совокупного предложения, т.е. неожиданных и крупных повышений цен ресурсов, сместила кривую краткосрочного совокупного предложения экономики влево, из-за чего в 1970-х и начале 1980-х гг. экономика понесла серьезный ущерб. Самым значительным шоком этого рода стало четырехкратное увеличение ОПЕК цен на нефть. В результате резко возросла стоимость производства и продаж практически всех видов товаров и услуг. (К прочим факторам, способствовавшим в этот период увеличению затрат в США, можно отнести неурожай, значительно обесценившийся доллар, повышение заработной платы, сдерживавшееся ранее контролем за соотношением заработной платы и цен, снижающуюся производительность труда.)

Сдвиг влево кривой краткосрочного совокупного предложения под воздействием этих шоков искажал прежнее, ранее сложившееся соотношение между темпами инфляции и уровнем безработицы. Вспомним, что на рис. 15.6а мы выявили наличие обратной зависимости между темпами инфляции и уровнем безработицы, сдвинув кривую совокупного спроса вдоль неподвижной кривой краткосрочного совокупного предложения (показанную на рис. 15.7). Но посмотрим на модель инфляции издержек, представленную на рис. 16.4. На этом рисунке сдвиг влево кривой краткосрочного совокупного предложения приводит к повышению уровня цен и понижению уровня производства (росту безработицы). Так было, по словам большинства экономистов, в течение двух периодов в 1970-х гг. Уровень безработицы в США подскочил с 4,9% в 1973 г. до 8,3% в 1975 г., что привело к существенному снижению реального ВВП. В тот же период уровень цен в США повысился на 21%. Этот же сценарий stagflation повторился и в 1978 г., когда ОПЕК снова подняла цены на нефть более чем на 100%. В результате этого за период с 1978 по 1980 г. уровень цен в США вырос на 26%, а уровень безработицы возрос с 6,1 до 7,1%.

Конец stagflation Если еще раз вернуться к рис. 15.8, можно заметить весьма значительный сдвиг влево и вниз точек, обозначающих уровни инфляции и безработицы в период с 1982 по 1989 гг. К 1989 г. затянувшийся эффект stagflation предыдущих лет сошел на нет. Одной из предпосылок этой благоприятной тенденции стал глубокий спад 1981–1982 гг., в значительной степени вызванный политикой «дорогих» денег, направленной на сокра-

щение темпов инфляции, которые в то время выражались двузначными (в процентном исчислении) цифрами. В 1982 г. экономический спад привел к росту уровня безработицы до 9,5%. При таком резком увеличении числа безработных тем, кому удалось сохранить работу, пришлось примириться с незначительным ростом их номинальной заработной платы, а в некоторых случаях даже с ее снижением, чтобы и в дальнейшем остаться на своих рабочих местах. Компании в свою очередь были вынуждены ограничить повышение цен, чтобы хотя бы сохранить свою относительную долю резко сократившегося рынка.

Одновременно действовал и ряд других факторов. Иностранная конкуренция на протяжении всего этого периода сдерживала рост заработной платы и цен

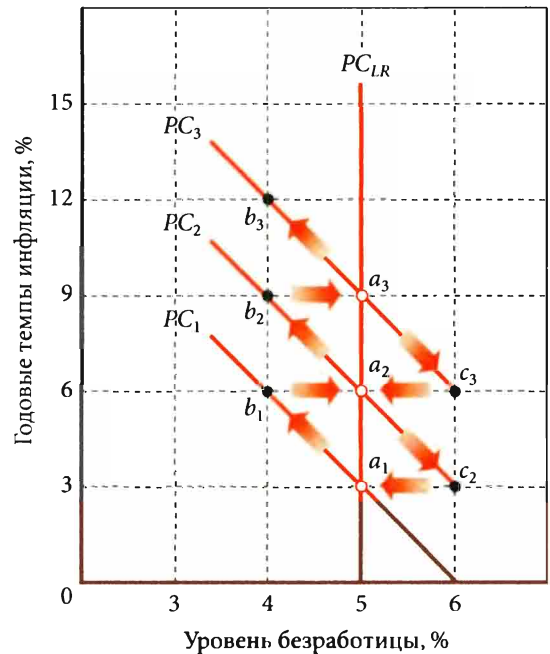


Рис. 15.9

Долгосрочная кривая Филлипа. Повышение совокупного спроса выше объема продукции, выпускаемого при полной занятости, может временно увеличить прибыли, объем продукции и уровень занятости (например, экономика перейдет из точки a_1 в точку b_1). Но вскоре после этого происходит рост номинальной заработной платы, что снижает прибыли и, следовательно, сводит на нет краткосрочные стимулы к расширению производства и занятости (экономика перемещается из точки b_1 в точку a_2). Таким образом, в долгосрочной перспективе обратной зависимости между темпами инфляции и уровнем безработицы не существует, т.е. долгосрочная кривая Филлипа при естественном уровне безработицы в экономике имеет вид вертикальной прямой.

в нескольких основных отраслях, в частности в автомобилестроении и металлургии. Дерегулирование авиационного и грузового автомобильного транспорта также привело к снижению зарплат. Значительное уменьшение монопольной власти ОПЕК вызвало впечатляющее падение цен на нефть и нефтепродукты, такие, как бензин.

Действие всех этих факторов в совокупности привело к сокращению единичных издержек производства и сдвигу кривой краткосрочного совокупного предложения вправо (от AS_2 до AS_1 на рис. 15.4). Уровни занятости и производства повысились, а уровень безработицы сократился с 9,6% в 1983 г. до 5,3% в 1989 г. На рис. 15.8 видно, что точки, обозначающие уровни инфляции и безработицы, наблюдавшиеся в последние годы, располагаются ближе к точкам, лежащим на кривой Филлипа, построенной на основе данных 1960-х гг., чем данных на конец 1970-х и начала 1980-х гг. В действительности точки, соответствующие периоду с 1997 по 2005 г., расположены очень близко к точкам кривой 1960-х гг. (Очень низкие темпы инфляции и уровня безработицы в эти годы в США привели и к очень низкому уровню так называемого *индекса бедности*, что показано во вставке «Международный ракурс 15.1».)

Долгосрочная кривая Филлипа

Справедливость нашего третьего обобщения, касающегося зависимости между инфляцией и безработицей, подтверждает общий набор данных, указанных на рис. 15.8: явно выраженной *долгосрочной* зависимости между инфляцией и безработицей не существует. Экономисты указывают, что если рассматривать не несколько лет, а десятилетие, любые темпы инфляции в полной мере согласуются с естественным уровнем безработицы, превалирующим в данный период. Как мы знаем из гл. 8, естественный уровень безработицы — это уровень, имеющий место в условиях, когда циклическая безработица является нулевой; это уровень безработицы при полной занятости, или уровень безработицы, при котором экономика производит потенциальный объем продукции.

Возникает вопрос, почему в краткосрочной перспективе может существовать зависимость между инфляцией и безработицей, а в долгосрочной перспективе ее нет? Ответ на этот вопрос представлен на рис. 15.9.

Краткосрочная кривая Филлипа

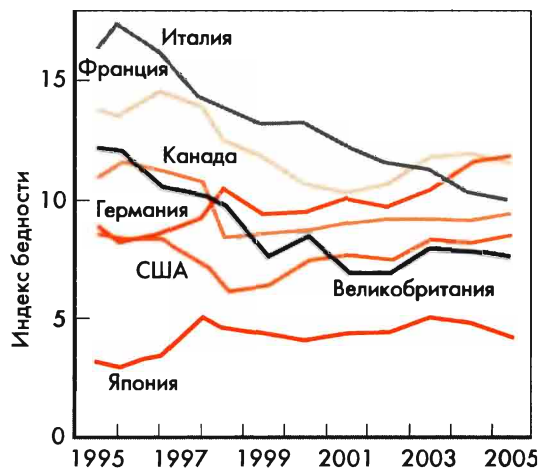
Рассмотрим кривую Филлипа PC_1 на рис. 15.9. Предположим, первоначальный уровень инфляции в экономике составляет 3%, а естественный уровень безработицы равен 5%. Поскольку фактические темпы инфляции не всегда совпадают с ожидаемыми,



Международный ракурс 15.1

Индекс бедности в отдельных странах в 1995–2005 гг.

Так называемый индекс бедности объединяет в себе темпы инфляции и уровень безработицы в экономике и является показателем неблагополучия экономики анализируемой страны. Например, индекс бедности страны с уровнем безработицы 5% и инфляцией 5% равен 10. Такой же индекс будет иметь страна с уровнем безработицы 8% и инфляцией 2%.



Источник: Bureau of Labor Statistics, stats.bls.gov.

существуют и такие краткосрочные кривые, как PC_1 , PC_2 и PC_3 (для простоты рассмотрения изображенные в виде прямых линий).

Выбор дополнительной точки на кривой Филлипа PC_1 демонстрирует это со всей очевидностью. Мы начнем с точки a_1 , где номинальная заработная плата устанавливается, исходя из ожидания, что в будущем сохранится инфляция в 3%. Теперь допустим, совокупный спрос вырос настолько, что темпы инфляции возросли и достигли 6%. При уровне номинальной заработной платы, который установился на основе ожидания, что инфляция составит 3%, повышение цен на товары увеличивает прибыли компаний. Компании реагируют на рост прибыли расширением производства и наймом дополнительных работников. В краткосрочной перспективе экономика перемещается в точку b_1 , в отличие от точки a_1 , соответствующей более низкому уровню безработицы (4%) и более высоким темпам инфляции (6%). Перемещение из точки a_1 в точку b_1 отражает как восходящую кривую совокупного предложения, так и зависимость

между темпами инфляции и уровнем безработицы, показанную при анализе кривой Филлипса. Однако краткосрочная кривая Филлипса – это лишь проявление следующего принципа: когда фактические темпы инфляции выше ожидаемых, прибыли временно растут, а уровень безработицы временно падает.

Долгосрочная вертикальная кривая Филлипса

Однако точка b_1 не соответствует положению устойчивого равновесия. Работники через какое-то время осознают, что их номинальная заработная плата растет медленнее, чем инфляция, и поэтому потребуют повышения номинальной заработной платы для восстановления потерянной покупательной способности. Но если номинальная зарплата поднимется до прежнего уровня реальной заработной платы, который существовал в точке a_1 , прибыли компаний упадут до прежнего уровня. Это сокращение прибылей означает, что первоначальные стимулы, побудившие компании нанимать больше работников и увеличивать производство, исчезают.

После этого безработица вернется к своему естественному уровню, представленному на графике точкой a_2 . Обратите внимание, однако, что и фактические, и ожидаемые темпы инфляции в экономике теперь выше и равны 6, а не 3%. Поскольку более высокий уровень совокупного спроса, вызвавший первоначальное смещение экономики из точки a_1 в точку b_1 , по-прежнему сохраняется, сохраняется и инфляция, которую породил этот спрос.

В связи с тем что ожидаемые темпы инфляции возросли до 6%, краткосрочная кривая Филлипса на рис. 15.9 перемещается вверх, от PC_1 до PC_2 . Движение «вдоль кривой Филлипса», подобное сдвигу из точки a_1 в точку b_1 по кривой PC_1 , – явление кратковременное, преходящее. В долгосрочной перспективе – после того как номинальная зарплата приходит в соответствие с уровнем цен – уровень безработицы возвращается к естественному уровню в точке a_2 , и устанавливается новая краткосрочная кривая Филлипса PC_2 , соответствующая более высоким ожидаемым темпам инфляции.

Этот процесс может повторяться, если совокупный спрос продолжает расти. Цены растут моментально, т.е. этот процесс происходит намного быстрее, чем рост номинальной заработной платы и увеличение уровня занятости и объема продукции (об этом можно судить по результатам перемещения из точки a_2 в точку b_2). Но со временем номинальная зарплата возрастает до уровня, соответствующего ранее существовавшему уровню реальной заработной платы. И тогда прибыли снижаются до предыдущего уровня, что приводит к возвращению уровня занятости к естественному, обозначенному точкой a_3 . «Возна-

граждением» экономики за снижение уровня безработицы ниже естественного будут еще более высокие (9%) темпы инфляции.

Перемещение вдоль краткосрочной кривой Филлипса (от точки a_1 к точке b_1 на кривой PC_1) заставляет эту кривую смещаться в менее благоприятное положение (PC_2 , затем PC_3 и т.д.). Стабильной кривой Филлипса с соответствующей ей серией соотношений между уровнем безработицы и темпами инфляции в долгосрочной перспективе просто не существует. Поэтому для экономики характерна **долгосрочная вертикальная кривая Филлипса**.

Взаимосвязь безработицы и инфляции в долгосрочной перспективе показывает вертикальная прямая линия, проходящая через точки a_1 , a_2 и a_3 . Любые темпы инфляции согласуются с естественным уровнем безработицы, считающимся равным 5%. Поэтому с такой точки зрения общество должно выбирать не более высокие, а более низкие темпы инфляции. ■ **15.2 Long-run vertical Phillips Curve**

Дезинфляция

Различие между краткосрочной и долгосрочной кривыми Филлипса также помогает определить сущность **дезинфляции**, под которой понимается последовательное, из года в год, снижение темпов инфляции. Допустим, на рис. 15.9 экономика находится в точке a_3 , которой соответствуют темпы инфляции в 9%. Теперь предположим, что произошло падение совокупного спроса, подобное тому, какое произошло во время экономического спада 1981–1982 гг., приведшее к падению инфляции до уровня ниже ожидаемых 9%, скажем, до 6%. Прибыли компаний падают, поскольку цены на продукцию в этих условиях растут медленнее, чем зарплата. Мы помним, что увеличение номинальной заработной платы ожидалось исходя из того, что инфляция будет по-прежнему составлять 9%. В ответ на сокращение прибылей компании пойдут на сокращение занятости, и, соответственно, уровень безработицы возрастает. Экономика временно перемещается вниз, из точки a_3 в точку c_3 краткосрочной кривой Филлипса PC_3 . Когда фактические темпы инфляции ниже ожидаемых, прибыли временно падают, а уровень безработицы временно повышается.

Но в конце концов фирмы и работники корректируют свои ожидания с учетом новых темпов инфляции в 6%, в результате чего вновь устанавливаемое по результатам переговоров сторон увеличение зарплат окажется более низким. Прибыли восстанавливаются, занятость возрастает, а уровень безработицы возвращается к своему естественному уровню, равному 5% и представленному точкой a_2 . Так как теперь ожидаемые темпы инфляции составляют 6%, краткосрочная кривая Филлипса PC_3 смещается влево, к PC_2 .

Если совокупный спрос будет продолжать сокращаться, этот сценарий повторится. Пусть инфляция снижается с 6% до, скажем, 3%. Тогда экономика перемещается из точки a_2 в точку c_2 по кривой PC_2 . Из-за более низких, чем ожидалось, темпов инфляции (более низких цен) прибыль и занятость сокращаются. Но в долгосрочной перспективе компании отреагируют на снижение прибыли сокращением приростов номинальной зарплаты. Прибыли будут восстановлены, безработица вернется к своему естественному уровню в точке a_1 , а краткосрочная кривая Филлипса переместится из положения PC_2 в положение PC_1 . И вновь долгосрочная кривая Филлипса принимает вид вертикальной прямой с координатой в точке естественного уровня безработицы. (**Ключевой вопрос 6.**)

Краткое повторение 15.3

- Как следует из восходящей кривой краткосрочного совокупного предложения, между темпами инфляции и уровнем безработицы может быть краткосрочная зависимость. Эта зависимость графически передается кривой Филлипса, показывающей, что для экономики с более высоким уровнем безработицы характерны более низкие темпы инфляции.
- Шоки совокупного предложения, порождающие сильную инфляцию издержек, могут вызвать стагфляцию, т.е. одновременное повышение темпов инфляции и уровня безработицы. Подобная стагфляция происходила в период с 1973 по 1975 г., а затем с 1978 по 1980 г., из-за чего точки на кривой Филлипса стали располагаться выше и правее кривой Филлипса за 1960-е гг.
- После того как все корректировки номинальной заработной платы с учетом повышения или снижения темпов инфляции произошли, экономика в конце концов снова оказывается на уровне продукции, соответствующем полной занятости, и своего естественного уровня безработицы. Поэтому долгосрочная кривая Филлипса является вертикальной при естественном уровне безработицы.

Налогообложение и совокупное предложение

Нашей последней темой в рассмотрении совокупного предложения будет налогообложение, ключевой аспект экономики предложения. Сторонники этого подхода утверждают, что изменения, происходящие в совокупном предложении, в значительной степени влияют на темпы инфляции, уровень безработицы и динамику экономического роста. Поэтому политика правительства может как замедлить, так и ускорить

смещение кривых краткосрочного и долгосрочного совокупного предложения вправо, как это показано на рис. 15.2. Одним из приемов такой политики является налогообложение.

Сторонники экономики предложения убеждены, что расширение в США системы налогообложения оказывает все более отрицательное влияние на стимулы к труду, сбережениям и инвестициям. С этой точки зрения высокие ставки налогов замедляют рост производительности, из-за чего замедляются и темпы роста долгосрочного совокупного предложения. Эту зависимость можно сформулировать и по-другому: снижая посленалоговое вознаграждение работников и производителей, высокие ставки налогов уменьшают финансовую привлекательность работы, сбережений и инвестиций.

Сторонники экономики предложения в первую очередь обращают внимание на *предельные налоговые ставки*, т.е. ставки налогообложения дополнительных доходов в денежном исчислении, так как их величина прямо влияет на желание людей работать, сберегать и инвестировать. В 2005 г. предельные ставки налогообложения в США варьировались от 10 до 35% (более подробно об этом см. в табл. 4.1).

Налоги и стимулы к работе

Сторонники экономики предложения убеждены, что продолжительность и интенсивность труда отдельных работников в значительной степени зависит от того, сколько денег у них остается от вознаграждения, полученного за выполненную работу после уплаты налогов. Чтобы побудить людей больше работать, т.е. увеличить совокупные затраты труда, уверены они, государство должно снижать предельные ставки налогов на получаемые доходы. Более низкие предельные ставки налогов повышают величину заработной платы, которая остается на руках у людей и делает работу более привлекательным занятием. Более высокая альтернативная стоимость отдыха заставляет людей активнее искать работу и меньше отдыхать: в этих условиях отдых стоит дороже. Нарастивания производительных усилий можно добиться различными путями: увеличивая число рабочих часов в день или в неделю, побуждая работников к более позднему выходу на пенсию, вовлекая большее число людей в состав рабочей силы, поощряя работников более интенсивно трудиться и формируя отрицательное отношение к длительным периодам незанятости.

Стимулы к сбережениям и инвестициям

Высокие предельные ставки налогов также существенно уменьшают вознаграждение за сбережение средств и инвестирование. Предположим, Тони отложил в качестве сбережений 10 тыс. долл. под 8% го-

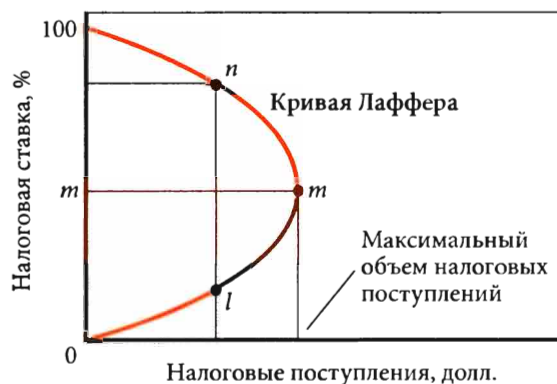


Рис. 15.10

Кривая Лаффера. Кривая Лаффера строится исходя из предположения, что при увеличении ставок налога до точки m объем налоговых поступлений возрастает. Однако дальнейшее повышение ставок налога ослабляет стимулы к работе и производству, что приводит к уменьшению общей налогооблагаемой базы (и, соответственно, сокращению производства и доходов) в такой степени, что в результате происходит уменьшение общих налоговых поступлений. Поэтому при налоговых ставках, превышающих значение m , снижение налоговых ставок может привести к увеличению налоговых поступлений.

довых, что приносит ему 800 долл. процентного дохода в год. Если его предельная ставка налога составляет 40%, то доход из этого источника после уплаты налогов составит не 800 долл., а 480, а реальная процентная ставка (т.е. ставка с учетом уплаты налогов) будет равняться лишь 4,8%. В подобных обстоятельствах, даже имея желание делать сбережения (т.е. отказаться от текущего потребления) при доходности сбережений в 8%, Тони, возможно, предпочтет направить весь доход на потребление, так как фактическая доходность сбережений оказывается намного более низкой (всего 4,8%).

Напомним, что сбережения являются предпосылкой инвестирования. Поэтому сторонники экономики предложения предлагают снижать предельные ставки налогов на сбережения. Они также призывают ввести более низкий налог на доходы от инвестиций, чтобы побудить людей инвестировать в экономику все больше сбережений. Ведь одной из основных детерминант инвестиционных расходов является их чистая *посленалоговая* доходность.

На основе сказанного можно сделать следующий вывод: более низкие предельные ставки налога сильнее побуждают к сбережению и инвестированию. А это, в конечном счете, приводит к тому, что работники будут оснащены большим количеством оборудования, более совершенным по технологическим

характеристикам. Производительность труда возрастает, что приводит к росту долгосрочного совокупного предложения и увеличению темпов экономического роста, а это, в свою очередь, сдерживает рост безработицы и инфляции.

Кривая Лаффера

В соответствии с теорией предложения снижение предельных налоговых ставок приводит к росту совокупного предложения. Более того, в этом случае общие налоговые поступления в стране не только не уменьшаются, а могут даже увеличиться. Поэтому снижение ставок налогов, предлагаемое сторонниками экономики предложения, не приведет, как они считают, к появлению федерального бюджетного дефицита.

В основе этой теории лежит **кривая Лаффера**, названная по имени экономиста Артура Лаффера (*Arthur Laffer*). Как показано на рис. 15.10, это кривая отражает соотношение налоговых ставок и величины общих налоговых поступлений в стране. По мере роста ставки налога от 0 до 100% налоговые поступления увеличиваются с нуля до некоторого максимального уровня (m), а затем вновь снижаются до нуля. Из этого графика видно, что с определенного момента общие налоговые поступления начинают уменьшаться, так как более высокие налоговые ставки сдерживают экономическую активность участников, что приводит к сокращению налоговой базы (как и внутреннего продукта и дохода). Это легче всего заметить в крайней точке, где ставка налога составляет 100%. Налоговые поступления здесь, согласно теории, будут равны нулю, так как конфискационная налоговая ставка в 100% приводит к остановке производства. Другими словами, налоговая ставка в 100%, применяемая к налоговой базе, равной нулю, в итоге дает нулевые налоговые поступления.

В начале 1980-х гг. Лаффер высказал предположение, что экономика США находилась примерно в точке n кривой, показанной на рис. 15.10. Этой точке соответствуют налоговые ставки, которые оказались излишне высокими и препятствовали производству в такой степени, что налоговые поступления были ниже максимума m . Если экономика находилась бы в точке n , более низкие налоговые ставки либо сохранили бы общий объем налоговых поступлений неизменным, либо даже его увеличили. Например, при снижении налоговых ставок с n до l , экономика получит мощный стимул к развитию, и при этом налоговые поступления государства останутся на прежнем уровне.

Свое предположение Лаффер обосновывал тем, что более низкие налоговые ставки создают стимулы к труду, сбережениям, инвестициям и большей готовности предпринимателей брать на себя риски биз-

Рассмотрим следующую ситуацию...

Шервудский лес

Популяризация идеи, что снижение налоговых ставок приведет к повышению налоговых поступлений, в основном объясняется умением Артура Лаффера представить свои взгляды в предельно простом виде. Объясняя свои подходы к экономике редактору *The Wall Street Journal* как-то за ланчем, Лаффер, как говорят, вытащил из кармана ручку и нарисовал кривую, поясняющую сущность его предположения, на салфетке. Редактор сохранил эту салфетку и затем повторил кривую, изображенную на ней, в редакционной колонке *The Wall Street Journal*. Так появилась на свет кривая Лаффера. Идея, которую она передает, стала краеугольным камнем экономической политики, проводимой администрацией Рейгана (1981–1989 гг.), в ходе которой ставки налогов на личные доходы людей за трехлетний период снизились на 25%.

Лаффер подкрепил свои взгляды на экономику предложения историей о Робин Гуде, который, как вы, возможно, помните, грабил богатых и отдавал награбленное бедным. Лаффер сравнил людей, путешествующих через Шервудский лес, с налогоплательщиками, а Робин Гуд и членов его шайки, орудовавших в этом месте, – с представителями органов власти. Когда «налогоплательщики» проходили через лес, Робин Гуд и его подручные останавливали их и заставляли отдавать свои деньги. Дойдя до этого момента, Лаффер обычно спрашивал своих слушателей: «Как вы думаете, продолжали ли после этого путешественники выбирать свой маршрут через Шервудский лес?»

Ответ, на который он рассчитывал и, разумеется, получал, был, конечно, отрицательным. Современные налогоплательщики также избегают по возможности свой Шервудский лес. Более того, они в целом снижают свой налогооблагаемый доход, так как меньше работают, раньше выходят на пенсию, сберегают меньше и при случае стараются найти лазейки в налоговых законах или идут на злоупотребления, чтобы их вообще не платить или платить меньше. При таком развитии событий Робин Гуд и его люди могут прийти к варианту, что их доходы будут меньше, чем в варианте, если бы они собирали относительно небольшой «налог» с каждого человека, проезжающего через подконтрольный им лес.

неса, что в совокупности способствует расширению реального производства и увеличению дохода. Такая расширившаяся налоговая база сможет поддерживать налоговые поступления на прежнем уровне даже при более низких ставках налога. Таким образом, по мере снижения ставок с n до m налоговые поступления возрастают.

Кроме того, при снижении налоговых ставок масштабы деятельности по оптимизации налогов (что

является законным способом) и уклонению от налогов (незаконные действия) в целом сокращаются. И наоборот, высокие предельные налоговые ставки побуждают налогоплательщиков активнее избегать уплаты высоких налогов, пользуясь для этого различными налоговыми лазейками, такими, как приобретение муниципальных облигаций, процентный доход по которым налогом не облагается. Они также побуждают некоторых налогоплательщиков вообще скрывать свои доходы от налоговой службы. Снижение налоговых ставок ослабляет стремление к оптимизации налогов и уклонению от них. (Ключевой вопрос 8.)

Критика кривой Лаффера

Кривая Лаффера и экономическая политика, основанная на теории предложения, подвергаются жесткой критике.

Налоги, стимулы и фактор времени Основная критика кривой Лаффера связана с вопросом чувствительности экономических стимулов к изменениям ставок налогов. Скептики указывают, что существует множество эмпирических данных, подтверждающих факт, что влияние величины налоговых ставок и их изменений на эти стимулы представляется весьма незначительным, неопределенным по своей направленности и проявляется довольно медленно. Например, если говорить о стимулах к труду, то, как свидетельствуют исследования, в результате снижения налоговых ставок одни люди работают больше, другие – меньше. Первых к более напряженной работе побуждает более высокий посленалоговый доход: ради работы они жертвуют своим досугом, поскольку альтернативные издержки досуга возрастают. Те же, кто в подобных обстоятельствах работает меньше, поступают так потому, что возросший посленалоговый доход в любом случае расширяет их возможности «покупать развлечения и отдых». Они могут получать желаемый посленалоговый доход ценой меньших усилий и затрат рабочего времени.

Инфляция или более высокие реальные процентные ставки Большинство экономистов полагают, что снижение налогов оказывает куда большее воздействие на спрос, чем на предложение. Поэтому снижение налоговых ставок в экономике, функционирующей в условиях полной или почти полной занятости, может привести к такому увеличению совокупного спроса, которое значительно превысит любой прирост совокупного предложения. В результате вполне вероятно возникновение инфляции или необходимость в жестких мерах кредитно-денежной политики по ее недопущению. В последнем случае реальные процентные ставки вырастут, что приведет к снижению инвестиций.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Снижение налогов. Для кого? Забавная ситуация в экономике предложения*

Некоторые критики считают, что снижение налогов, за которое выступают экономисты, сторонники экономики предложения, обычно дает максимальное послабление людям и домохозяйствам с высоким доходом. Экономист из этой плеяды, пожелавший остаться неизвестным, рассказал одну историю, которая, по его словам, циркулирует в Интернете.

Предположим, каждый день 10 человек ходят вместе утром в ресторан позавтракать. Счет за эту совместную еду составляет 100 долл. на всех. Если бы они оплачивали этот счет так же, как мы здесь в Америке выплачиваем наш подоходный налог, это происходило бы примерно так. Первые четверо друзей (самые бедные) вообще ничего бы не платили. Пятый заплатил бы 1 долл., шестой – 3 долл., седьмой – 7 долл., восьмой – 12 долл., девятый – 18 долл. и десятый (самый богатый) – 59 долл.

Так оно в нашей истории и происходило. Эти 10 человек каждый день ходили на завтрак в ресторан и, как складывалось впечатление, были совершенно довольны таким положением дел, и так было до тех пор, пока владелец ресторана не предложил им скидку (если провести аналогию с налогами, снизил для них ставку налога). «Так как вы такие хорошие клиенты, – заявил он им, – я хочу снизить размер вашего общего чека на 20 долл.» Понятно, что теперь сумма, указываемая в нем, снизилась до 80 долл. Группа хотела оплачивать этот счет в соответствии с тем же принципом, как американцы платят налоги. В этом случае первые четверо по-прежнему в этом процессе не участвовали бы и продолжали получать свой завтрак бесплатно. Но что можно сказать о долях остальных шести друзей, которые будут оплачивать счет? Как они разделят полученную скидку, чтобы каждый считал этот дележ справедливым?

Шестеро плательщиков понимали, что 20 долл., деленные на всех поровну, дадут каждому по 3,33 долл. Но если бы они вычли эти деньги из своей доли в счете, то пятый и шестой также перестали бы платить за свой завтрак! Владелец ресторана высказал предполо-

жение, что справедливее было бы снизить долю каждого плательщика примерно в той же пропорции, в которой они оплачивали счет до этого. При таком варианте пятый перестал бы платить, шестой заплатил бы 2 долл., седьмой – 5 долл., восьмой – 9 долл., девятый – 12 долл. и десятый – 52 долл. вместо прежних 59 долл. Таким образом, благосостояние у всей шестерки улучшилось, а четверка бедных приятелей, как и до этого, завтракала бы бесплатно.

Все было хорошо, но однажды после завтрака члены группы решили сравнить экономию, которую они получили в результате предоставления этой скидки. «Мне достался всего 1 долл. из 20, – заявил шестой, – хотя десятая часть скидки составляет 2 долл. А десятый получил 7 долл.!» «Совершенно верно, – воскликнул пятый. – И мне достался всего доллар. Конечно, несправедливо, что его экономия в семь раз больше, чем у меня». «Верно, верно, – поддержал их седьмой. – Почему ему досталось семь баксов, а мне только два? Как всегда все достается этим богатым». «Подождите минуту, – хором присоединилась к общему гвалту первая четверка. – А мы-то вообще ничего не получили. Теперь все видят, что нынешняя система эксплуатирует бедных».

Девять обиженных еще долго шумели и, в конце концов, заявили десятому: «Мы считаем, что это нечестно, и мы с этим больше не будем мириться». На следующее утро десятый не пришел на завтрак, и поэтому оставшиеся девять приятелей пошли в ресторан без него. Но когда настало время платить, выяснилось, что у них не хватает 52 долл.

Мораль этой истории экономики предложения такова:

- Люди, которые платят самые высокие налоги, при общем снижении налоговых ставок получают и самые большие преимущества.
- Перераспределение средств, сэкономленных в результате снижения налоговых платежей, за счет тех, кто платит больше всего, может привести к непредвиденным последствиям.

* Автор неизвестен.

Положение экономики на кривой Скептики утверждают, что кривая Лаффера – это всего лишь логическое допущение, согласно которому на определенном уровне налоговых ставок в диапазоне от нуля до 100% налоговые поступления достигают своего максимального объема. Экономисты всех направлений согласны с этим утверждением. Но вопрос о том, в какой именно точке на кривой Лаффе-

ра находится экономика, по своей природе является эмпирическим. Если предположить, что американская экономика находится в точке n на рис. 15.10, снижение налоговых ставок действительно приведет к увеличению налоговых поступлений. Если же экономика находится в какой-либо точке ниже точки m на кривой, снижение налоговых ставок приведет к уменьшению налоговых поступлений.

Контрдоказательства и оценки

Сторонники экономики предложения отвечают скептикам этого подхода примером снижения налогов администрации Рейгана в 1980-х гг., продемонстрировавшего, что ситуация развивается именно так, как и предсказывал Лаффер. Хотя за это десятилетие ставки на самые высокие предельные подоходные налоги были снижены с 50 до 28%, реальный ВВП и налоговые поступления в конце 1990-х гг. оказались намного более высокими, чем в начале последнего десятилетия прошлого века.

Большинство экономистов согласны с тем, что снижение администрацией Рейгана налогов было сделано в период серьезного экономического спада и помогло резко повысить совокупный спрос и вернуть реальный ВВП на уровень полной занятости и нормального роста. По мере того как экономика расширялась, росли и налоговые поступления, несмотря на более низкие налоговые ставки. Возрастание налоговых поступлений, вызванное экономическим ростом, компенсировало уменьшение поступлений из-за более низких налоговых ставок. Другими словами, кривая Лаффера, показанная на рис. 15.10, сместилась вправо, что привело к росту чистых налоговых поступлений. Однако снижение ставок налога не привело к существенному смещению кривой долгосрочного совокупного предложения вправо. Более того, сбережения в процентном исчислении от личного дохода за этот период снизились, рост производительности замедлился, а увеличение реального ВВП не было особенно большим.

Поскольку государственные расходы в 1980-х гг. росли быстрее, чем налоговые поступления, это привело к огромным бюджетным дефицитам. В 1993 г., чтобы отреагировать на эти дефициты, администрация Клинтона повысила высшие предельные налоговые ставки с 31 до 39,6%. Однако во второй половине 1990-х гг. экономика динамично росла, и к концу десятилетия налоговые поступления были настолько высокими относительно государственных

расходов, что появились бюджетные профициты. В 2001 г. администрация Буша приняла решение поэтапно, в течение нескольких лет, снова снизить предельные налоговые ставки, «чтобы вернуть избыточные налоги налогоплательщикам». В 2003 г. высшая налоговая ставка снизилась до 35%. Кроме того, были снижены ставки подоходного налога на прирост капитала и дивиденды до 15%. Экономисты в целом соглашаются, что снижение налогов администрацией Буша, наряду с очень активно проводимой экспансионистской кредитно-денежной политикой, помогло сначала восстановить положение экономики, в которой она оказалась после рецессии 2001 г., а затем обеспечить ее экспансию. Значительный рост объема производства и дохода в 2004 и 2005 гг. привел к крупному росту налоговых поступлений, хотя крупные бюджетные дефициты сохранились. Эти дефициты существенно увеличивают размер государственного долга США.

В настоящее время специалисты соглашаются с тем, что экономика США действует скорее ниже точки m , расположенной на кривой Лаффера (см. рис. 15.10), чем выше ее. В этом случае повышение ставок личных налогов приведет к увеличению налоговых поступлений, а их снижение – к уменьшению. Однако экономисты понимают, что при прочих равных условиях снижение налоговых ставок приводит к уменьшению налоговых поступлений в процентном исчислении на меньшую величину, чем снижение налоговых ставок. А увеличение налоговых ставок не повышает налоговые поступления настолько же, насколько ставки увеличились в процентном исчислении. Изменение ставок предельных налогов действительно влияет на поведение налогоплательщиков и тем самым – на налогооблагаемый доход. Хотя эти явления относительно умеренные по силе, при разработке налоговой политики их необходимо обязательно учитывать. Из-за этого экономика предложения помогла экономистам гораздо лучше понять, какой является оптимальная фискальная политика.

РЕЗЮМЕ

1. В макроэкономике под краткосрочным периодом понимают период времени, в течение которого номинальная заработная плата является фиксированной, т.е. при изменении уровня цен она не меняется. В противоположность этому долгосрочный период – время, в течение которого номинальная заработная плата меняется, в полной мере учитывая изменение уровня цен.
2. Кривая краткосрочного совокупного предложения является восходящей. Поскольку номиналь-

ная заработная плата в этом случае фиксирована, повышение уровня цен (это цены, которые получают компании) ведет к увеличению прибыли и реального объема продукции. И наоборот, снижение уровня цен приводит к уменьшению прибыли и реального объема продукции. Однако кривая долгосрочного совокупного предложения представляет собой вертикальную линию. По прошествии времени, достаточного для того, чтобы произошла корректировка, номинальная заработ-

ная плата будет увеличиваться и уменьшаться в зависимости от изменения уровня цен, в результате чего экономика будет перемещаться вдоль вертикальной кривой совокупного предложения при уровне производства, соответствующем полной занятости.

3. В краткосрочной перспективе инфляция спроса повышает уровень цен и объем реального производства. Как только происходит увеличение номинальной заработной платы, временное увеличение реального объема продукции прекращается.
4. В краткосрочной перспективе инфляция издержек ведет и к росту уровня цен, и к сокращению объема реальной продукции. Если правительство не увеличивает совокупный спрос, номинальная зарплата в условиях экономического спада в конце концов понизится, а кривая краткосрочного совокупного предложения переместится в первоначальное положение. Цены и реальные объемы производства в конечном счете также вернуться к своему первоначальному уровню.
5. Если цены и заработная плата могут беспрепятственно уменьшаться, снижение совокупного спроса приводит к сокращению объема продукции и одновременно к понижению уровня цен. Понижение уровня цен в конце концов приводит к уменьшению номинальной зарплаты и смещает кривую краткосрочного совокупного предложения вправо, в результате чего восстанавливается уровень производства, соответствующий полной занятости.
6. Если, как предполагается, кривая совокупного предложения является стабильной и восходящей, разномасштабные смещения кривой совокупного спроса вправо дают возможность сделать обобщенный вывод о том, что высокие темпы инфляции сопровождаются низким уровнем безработицы, и наоборот. Данная обратная зависимость известна под названием кривой Филлипса, и эмпирические данные 1960-х гг. хорошо с ней согласуются.
7. В 1970-е и начале 1980-х гг. произошел очевидный сдвиг кривой Филлипса вправо, что стало

отражением стагфляции: одновременного увеличения темпов инфляции и уровня безработицы. Более высокий уровень безработицы и темпы инфляции — это в основном результат огромного увеличения цен на нефть, что привело к значительному смещению кривой краткосрочного совокупного предложения влево (так называемых шоков совокупного предложения). В 1980-е гг. кривая Филлипса сместилась в сторону начала координат. В 1989 г. стагфляция ослабла, а данные для конца 1990-х и начала 2000-х гг. во многом были похожи на данные 1960-х гг.

8. Хотя в краткосрочной перспективе между темпами инфляции и уровнем безработицы существует определенная зависимость, в долгосрочной перспективе ее нет. Работники корректируют свои ожидания с учетом новых инфляционных реалий, после чего уровень безработицы возвращается к своему естественному состоянию. Поэтому при естественном уровне безработицы долгосрочная кривая Филлипса является вертикальной, т.е. более высокие темпы инфляции не приводят к сокращению числа безработных.
9. Странники экономики предложения обращают внимание на действия органов власти и утверждают, что высокие налоговые ставки мешают увеличению совокупного предложения. Кривая Лаффера соотносит ставки налогов с уровнем налоговых поступлений, и из этой зависимости можно сделать вывод, что при определенных обстоятельствах снижение налоговых ставок может привести к расширению налоговой базы (производства и дохода) и увеличению налоговых поступлений. Большинство экономистов, однако, полагают, что Соединенные Штаты в настоящее время действуют на той части кривой Лаффера, где налоговые ставки и налоговые поступления меняются скорее в одном и том же, а не в противоположных направлениях.
10. В настоящее время экономисты признают, что при проектировании оптимальной фискальной политики следует обязательно учесть эффекты, возникающие со стороны предложения.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Краткосрочный период (*short-run*)

Долгосрочный период (*long-run*)

Кривая Филлипса (*Phillips Curve*)

Стагфляция (*stagflation*)

Шоки совокупного предложения (*aggregate supply shocks*)

Долгосрочная вертикальная кривая Филлипса (*long-run vertical Phillips Curve*)

Дезинфляция (*desinflation*)

Экономика предложения (*supply-side economics*)

Кривая Лаффера (*Laffer Curve*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Покажите различие между краткосрочным и долгосрочным периодами в той части, в которой они относятся к макроэкономике. Почему разделение на эти периоды так важно?
2. Какие из следующих утверждений являются верными? Какие неверны? Объясните, почему эти утверждения являются ложными?
 - а. Кривые краткосрочного совокупного предложения отражают обратную зависимость между уровнем цен и реальным объемом продукции.
 - б. Кривая долгосрочного совокупного предложения основана на допущении о том, что номинальная заработная плата является фиксированной.
 - в. В долгосрочной перспективе повышение уровня цен приводит к росту номинальной заработной платы.
3. **Ключевой вопрос** Предположим, уровень реального производства (Q), соответствующего полной занятости в гипотетической экономике, составляет 250 долл., а первоначальный уровень цен (P) – 100. Используя приведенную ниже таблицу, в которой представлены данные по краткосрочному совокупному предложению, ответьте на следующие вопросы:
 - а. Каким будет реальный объем продукции в краткосрочной перспективе, если в связи с увеличением совокупного спроса уровень цен неожиданно поднимется со 100 до 125? Что произойдет, если в связи со снижением совокупного спроса уровень цен неожиданно понизится со 100 до 75? Используя данные, представленные в таблице, поясните каждую ситуацию.

<i>AS</i> (P_{100})		<i>AS</i> (P_{125})		<i>AS</i> (P_{75})	
<i>P</i>	<i>Q</i>	<i>P</i>	<i>Q</i>	<i>P</i>	<i>Q</i>
125	280	125	250	125	310
100	250	100	220	100	280
75	220	75	190	75	250

- б. Каким будет реальный объем продукции в долгосрочной перспективе при повышении уровня цен со 100 до 125? При понижении со 100 до 75? Поясните развитие событий в каждом случае.
- в. Покажите графически ситуации, представленные в вопросах (а) и (б), и постройте кривую долгосрочного совокупного предложения.
4. **Ключевой вопрос** Проведите графический анализ и покажите, каким образом каждый из приведен-

ных ниже факторов повлияет на экономику, сначала в краткосрочной, а затем в долгосрочной перспективе. Исходите из предположения, что вначале уровень производства в США соответствует уровню производства при полной занятости, цены и заработная плата в конечном итоге могут свободно изменяться как в сторону уменьшения, так и в сторону повышения и что какие-либо ограничивающие действия со стороны органов, отвечающих за фискальную или кредитно-денежную политику, не осуществляются.

- а. В связи с военными действиями за рубежом поставки нефти в США являются нерегулярными, в результате чего цены на нефть резко растут.
- б. Расходы на строительство новых домов существенно увеличиваются, из-за чего происходит значительный рост общего объема инвестиций в США.
- в. В других странах происходит экономический спад, что приводит к значительному уменьшению объема закупок американской продукции.
5. Допустим, состояние экономики характеризуется конкретной кривой краткосрочного совокупного предложения и что на протяжении нескольких лет эта кривая остается неизменной. Проведите анализ на основе модели *AD-AS* и покажите графически, почему более высоким темпам инфляции в этот период будет соответствовать более низкий уровень безработицы, и наоборот. Как называется эта обратная зависимость?
6. **Ключевой вопрос** Предположим, правительство ошибочно считает, что уровень безработицы в стране должен быть намного ниже существующего и предпринимает экспансионистскую фискальную и кредитно-денежную политику, пытаясь добиться снижения этого уровня. Воспользуйтесь концепцией краткосрочной кривой Филлипса и объясните, почему эти приемы вначале могут оказаться успешными. Воспользуйтесь концепцией долгосрочной кривой Филлипса и объясните долгосрочные результаты этих приемов.
7. Что общего имеют различия между краткосрочным и долгосрочным совокупным предложением с различиями между краткосрочной и долгосрочной кривой Филлипса? Дайте развернутый ответ.
8. **Ключевой вопрос** Что такое кривая Лаффера и какое отношение она имеет к экономике предложения? Почему определение того, в какой точке этой кривой находится экономика, так важно при оценивании налоговой политики, проводимой в стране?

9. Почему при снижении налоговых ставок при одних и тех же обстоятельствах один человек будет работать больше, а также больше зарабатывать и платить больше налогов, а другой будет работать и зарабатывать меньше и платить меньше налогов?
10. (*Последний штрих*) Предположим, что при разработке схем снижения налогов рассматривались две альтернативные схемы: а) «снижение налога» на 2 долл. в виде возврата 2 долл. каждому из 10 человек группы, которая приходит на завтрак;

б) налоговая экономия для каждого в той пропорции, в какой каждый член группы платил до этого за общий завтрак. Если бы выбор этих схем проходил на основе голосования, какая из схем, как вы считаете, победила бы? Если руководствоваться логикой сторонников экономики предложения, почему, как можно предположить, результаты голосования будут недальновидными? Почему история о налогах более подходит для властей отдельного штата, чем для федерального правительства?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. *Сместилась ли кривая Лаффера?* Конгресс за период с 1993 по 2000 г. существенно не менял ставки федеральных подоходных личных налогов. Посетите веб-сайт Бюро экономического анализа (www.bea.gov/) и выйдите в интерактивном режиме в таблицы *National Income and Product Account Tables* (Таблицы национального дохода и учета продукции), найдите там табл. 3.2 о текущих поступлениях и расходах федерального правительства. Отыщите сведения о годовых доходах, которые были получены в период с 1993 по 2000 г. за счет федеральных подоходных налогов. Что случилось с этими доходами за эти годы? Считая ставки налогов постоянными, какие предложения можно сделать в отношении измене-

ний налоговых поступлений, связанных с изменениями места кривой Лаффера? Если более низкие (или более высокие) ставки налогов не объясняют изменений налоговых поступлений, что является, по вашему мнению, их причиной?

2. *Динамичный учет налогов: что это такое и кто хочет его использования?* Посетите веб-сайт www.google.com и отыщите информацию о динамичном учете налогов (более оперативном учете макроэкономических последствий в результате изменения налоговых ставок). Что это такое? Как это понятие связано с экономикой предложения? Какие политические группы поддерживают этот подход и почему? Какие группы выступают против него и почему?

В этой главе вы узнаете:

- об общих составляющих экономического роста и о том, как они связаны с анализом производственных возможностей и долгосрочного совокупного предложения;
- об «учете роста» и особых источниках, обеспечивающих экономический рост в США;
- о том, почему рост производительности в США после середины 1990-х гг. ускорился;
- о различных взглядах на то, желателен ли рост и является ли он устойчивым.



Экономический рост

Капиталистические страны во всем мире во второй половине XX в. имели впечатляющий рост реального ВВП и реального ВВП на душу населения. Так, в Соединенных Штатах за этот период реальный ВВП (ВВП, скорректированный с учетом инфляции) вырос с 1177 млрд долл. в 1950 г. до 11 135 трлн долл. в 2005 г. За эти же годы реальный ВВП на душу населения (средний объем продукции в расчете на каждого человека) в этой стране увеличился с 11 672 до 37 537 долл. Такой рост реального объема продукции – **экономический рост** – в значительной степени повысил материальное благополучие и стандарты жизни большинства американцев.

В гл. 7 мы объяснили, почему экономический рост так важен, выяснили причины экономического роста в Соединенных Штатах и сравнили темпы роста у ведущих стран мира. В этой главе наша основная цель – проанализировать динамику экономического роста более подробно.

Факторы экономического роста

Экономический рост любой страны определяется шестью основными факторами. Они могут быть сгруппированы как факторы предложения, спроса и эффективности.

Факторы предложения

Материальная способность экономики к росту обусловливается действиями четырех факторов. К ним относятся:

- рост количества и качества природных ресурсов;
- рост количества и качества трудовых ресурсов;

- рост предложения (объема) основного капитала;
- технологический прогресс.

Эти факторы экономического роста называются **факторами предложения** – физическими и техническими агентами расширения производства, позволяющими увеличивать в экономике объем потенциального ВВП.

Фактор спроса

Пятый фактор экономического роста – **фактор спроса**:

- для реализации своего растущего производственного потенциала, обеспечиваемого факторами предложения, домохозяйства, бизнес и органы

власти должны покупать все более крупный объем товаров и услуг, производимых в экономике.

Когда это случается, нет незапланированного повышения запасов, и ресурсы по-прежнему используются в полной мере. Экономический рост, чтобы реализовать превращение объемов продукции, ставших доступными за счет увеличения производственных мощностей, требует увеличения общих расходов.

Фактор эффективности

Шестой фактор, способствующий экономическому росту, **фактор эффективности**:

- для достижения своего производственного потенциала, экономике необходимо не только обеспечить полную занятость ресурсов, но и добиться их эффективного использования.

Чтобы производить заданный набор товаров и услуг, обеспечивающий максимальное благосостояние людей (эффективность распределения), экономика должна использовать свои ресурсы с минимально возможными затратами (производственная эффективность). Для получения максимально возможного роста только наличия способности наращивать производство, даже при полном использовании имеющихся ресурсов, еще недостаточно. Также необходимо обеспечить эффективное применение имеющихся ресурсов.

Факторы предложения, спроса и эффективности, обеспечивающие рост экономики, взаимосвязаны. Безработица, обусловленная сокращением совокупного спроса (фактор спроса), может снизить уровень прироста нового капитала (фактор предложения) и уменьшить расходы на исследования (еще один фактор предложения). И наоборот, низкие затраты на инновации и инвестиции (фактор предложения) могут обусловить сокращение совокупного спроса (фактор спроса) и повысить уровень безработицы. Значительная неэффективность использования ресурсов (фактор эффективности) может выразиться в более высокой стоимости товаров и услуг и, следовательно, более низкой прибыли, что, в свою очередь, может уменьшить накопление капитала (фактор предложения). Таким образом, экономический рост — процесс динамичный, в котором факторы предложения, спроса и эффективности взаимосвязаны.

Анализ производственных возможностей

Чтобы показать эти шесть факторов, обеспечивающих экономический рост, в правильной перспективе, давайте сначала воспользуемся анализом производственных возможностей, с которым мы познакомились в гл. 1.

Экономический рост и производственные возможности

Вспомним, что кривая, подобная кривой *AB* на рис. 16.1, является кривой производственных возможностей. Она показывает различные *максимальные* по объему сочетания продуктов, которые экономика способна произвести при заданном количестве и качестве природных, человеческих и капитальных ресурсов и текущем технологическом уровне. Улучшение любого из факторов предложения смещает кривую производственных возможностей выше и правее, например, от *AB* до *CD*.

Но фактор спроса напоминает нам, что для смещения экономики из точки *a* в какую-то точку кривой *CD* требуется увеличение общих расходов. А фактор эффективности указывает, что необходимо иметь минимально возможные производственные расходы и оптимальное положение кривой *CD* с точки зрения ресурсов, чтобы они внесли максимально возможный вклад в денежном исчислении в общий объем продукции. Как вы помните из материала гл. 1, возможность «лучшего распределения» достигается за счет увеличения производства каждого товара до тех пор, пока предельные выгоды от него не сравняются с предельными издержками. В данном случае мы исходим из допущения, что такой оптимальной комби-

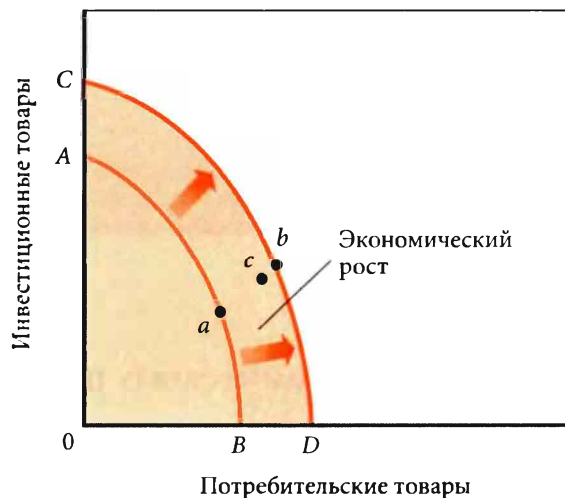


Рис. 16.1

Экономический рост и кривая производственных возможностей. Экономический рост возможен при наличии четырех факторов предложения, которые сдвигают кривую производственных возможностей из положения *AB* в положение *CD*. Экономический рост реализуется, когда фактор спроса и фактор эффективности сдвигают экономику из точки *a* в точку *b*.

нацией инвестиционных и потребительских товаров является точка *b*.

Для иллюстрации разберем следующий пример. В последнее время чистый прирост рабочей силы в США составляет 1,5–2,0 млн человек в год. Уже сам по себе этот прирост увеличивает производственную мощность экономики. Но для того чтобы новые работники произвели то количество дополнительного продукта, какое способны, им всем необходимо найти работу, причем именно в тех отраслях и фирмах, где их способности полностью и наилучшим образом реализуются. Общество не нуждается ни в новых трудовых ресурсах, пополняющих ряды безработных, ни в педиатрах, работающих водопроводчиками; равно как ему не нужны и педиатры, предлагающие свои услуги с высокими предельными издержками, превышающими предельные выгоды.

В обычных условиях повышение общих расходов совпадает с повышением производственных мощностей, и экономика переходит из точки, лежащей на прежней кривой производственных возможностей, к точке, лежащей на более высоко расположенной кривой производственных возможностей. Более того, система конкурентных рынков, как правило, заставляет экономику добиваться производственной и распределительной эффективности. Однако время от времени, даже если эта кривая и может смещаться вверх, экономика при этом действует не оптимально, что показано точкой *c* на рис. 16.1. Так как эта точка лежит ниже новой кривой производственных возможностей *CD*, это означает, что экономика не в полной мере реализовала свой потенциал экономического роста. (Ключевой вопрос 1.)

Труд и производительность

При всей важности факторов спроса и эффективности основное внимание при обсуждении проблем роста экономисты уделяют предложению. Общество может добиться увеличения своего реального продукта и дохода, используя для этого два основных подхода: 1) вовлечение в производство большего объема ресурсов; 2) наращивание производительности этих ресурсов. На рис. 16.2 как пример показано влияние *труда* как ресурса и представлена общая схема обсуждения роли факторов предложения с точки зрения экономического роста. Объем реального ВВП любого года зависит от трудозатрат (измеряемых в отработанных человеко-часах), умноженных на **производительность труда** (измеряемую почасовой выработкой одного работника).

$$\text{Реальный ВВП} = \begin{matrix} \text{Количество} \\ \text{отработанных} \\ \text{человеко-часов} \end{matrix} \times \begin{matrix} \text{Производи-} \\ \text{тельность} \\ \text{труда.} \end{matrix}$$

Если представить ситуацию таким образом, экономический рост страны в одном году по сравнению

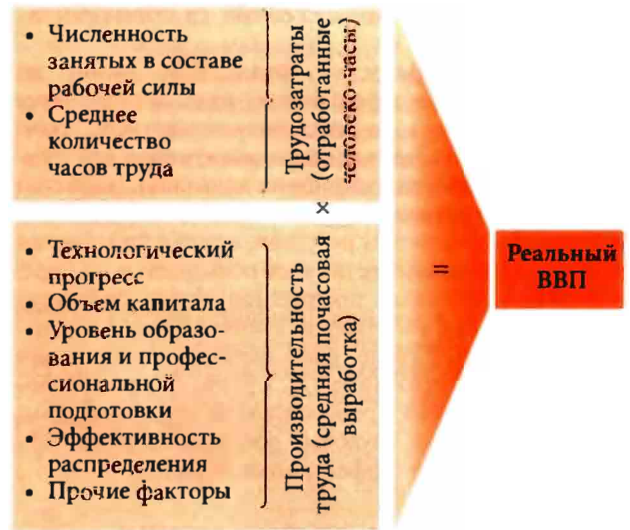


Рис. 16.2

Детерминанты предложения, определяющие объем реального продукта. Реальный ВВП можно представить как произведение трудозатрат (часов работы) и производительности труда.

с предыдущим зависит от повышения трудозатрат (если оно есть) и увеличения производительности труда (если оно есть).

Пример: предположим, что в гипотетической стране Зиам в год 1 работает 10 человек, каждый из которых трудится 2 тыс. ч в год (50 недель по 40 рабочих часов в неделю), и поэтому общее количество отработанных человеко-часов в этой стране составляет 20 тыс. Если производительность труда, т.е. средняя удельная выработка (выработка в расчете на человеко-час), равна 10 долл., общий объем продукции, или реальный ВВП в этой стране, составляет 200 тыс. долл. (20 тыс. × 10 долл.). Если в год 2 число часов труда выросло до 20 200, а производительность труда — до 10,40 долл., реальный ВВП Зиамы повысился до 210 080 долл. Темпы экономического роста Зиамы за год составили около 5% [(210 080 долл. — 200 000 долл.) / 200 000 долл.]. **16.1 Productivity and economic growth**

Часы работы Чем определяется количество отработанных часов? Как показано на рис. 16.2, величина трудозатрат зависит от численности занятых и средней продолжительности рабочей недели. Численность занятых зависит от численности трудоспособного населения и **уровня вовлеченности в состав рабочей силы**, т.е. от доли трудоспособного населения, которое реально входит в состав рабочей силы. Средняя продолжительность рабочей недели определяется организационно-правовыми факторами,

а также условиями коллективных трудовых соглашений.

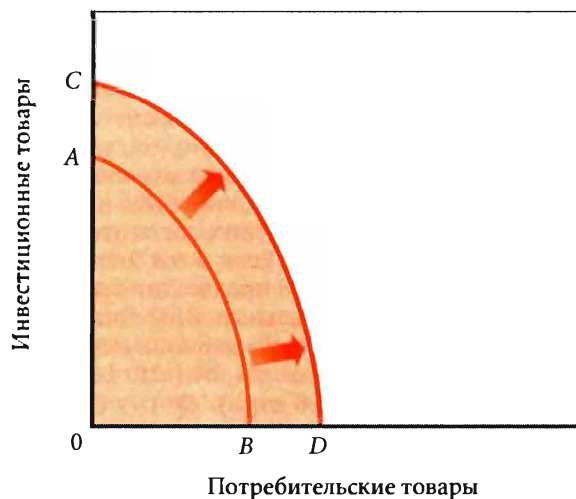
Производительность труда Как видно из рис. 16.2, производительность труда определяется такими факторами, как технический прогресс, фондовооруженность труда (объем доступного для трудовой деятельности основного капитала), качество самой рабочей силы и эффективность распределения и сочетания различных ресурсов, а также управления ими. Производительность труда повышается по мере: улучшения здоровья, профессиональной подготовки, образования работников и повышения их заинтересованности в труде; роста обеспеченности труда машинами, оборудованием и сырьем; совершенствования организации производства и управления им; перераспределения трудовых ресурсов из менее эффективных в более эффективные отрасли.

Анализ роста при помощи модели совокупного спроса – совокупного предложения (AD-AS)

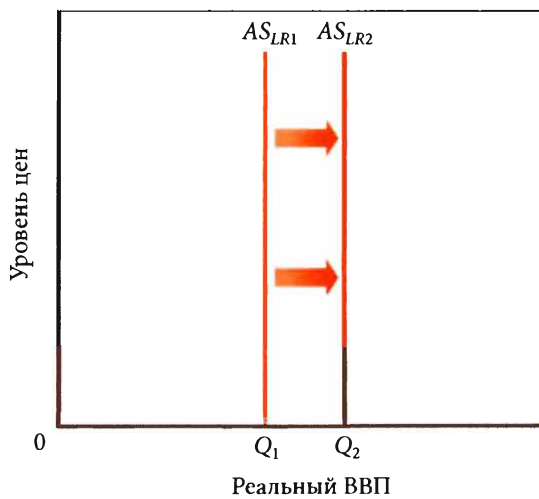
Давайте теперь соединим анализ производственных возможностей с долгосрочным совокупным предложением так, чтобы можно было показать процесс экономического роста при помощи развернутой модели совокупного спроса – совокупного предложения, разработанной в гл. 15.

Производственные возможности и совокупное предложение Факторы предложения, смещающие кривую производственных возможностей экономики вправо, в этом же направлении смещают и кривую долгосрочного совокупного предложения. Как показано на рис. 16.3, смещение кривой производственных возможностей вправо, от AB до CD на рис. (а), эквивалентно смещению кривой долгосрочного совокупного предложения в экономике вправо, от AS_{LR1} до AS_{LR2} на рис. (б). Долгосрочная кривая AS является вертикальной, поскольку потенциальный объем продукции экономики, т.е. объем продукции при полной занятости, определяется факторами предложения и эффективности, а не уровнем цен. Каким бы ни был уровень цен, потенциальный объем продукции в экономике остается одним и тем же. Более того, поскольку изменения уровня цен не смещают кривую производственных возможностей экономики, не смещают они и кривую долгосрочного совокупного предложения экономики.

Развернутая модель AD-AS На рис. 16.4 мы использовали развернутую модель совокупного спроса – совокупного предложения, чтобы показать процесс экономического роста. (Модель является развернутой, так как учитывает различия между краткосрочным и долгосрочным совокупным предложением. См. гл. 15.)



(а) Увеличение производственных возможностей



(б) Повышение долгосрочного совокупного предложения

Рис. 16.3

Производственные возможности и долгосрочное совокупное предложение. (а) Факторы предложения смещают кривую производственных возможностей экономики вправо, из AB в CD . (б) Те же самые факторы (наряду с фактором эффективности) смещают кривую долгосрочного совокупного предложения экономики вправо, из AS_{LR1} в AS_{LR2} .

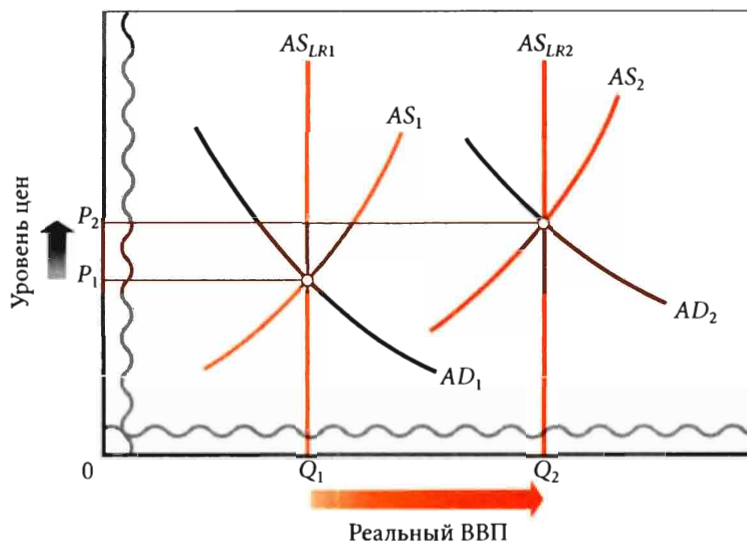


Рис. 16.4

Экономический рост и развернутая модель совокупного спроса — совокупного предложения (*AD-AS*). Кривые долгосрочного и краткосрочного совокупного предложения со временем смещаются вправо, например, от AS_{LR1} до AS_{LR2} и от AS_1 до AS_2 . Вместе с тем совокупный спрос может также сместиться вправо, от AD_1 до AD_2 . Итоговым результатом такого сочетания сдвигов станет экономический рост, показанный увеличением реального продукта от Q_1 до Q_2 , сопровождаемый незначительной, «мягкой» инфляцией, которая представлена повышением уровня цен от P_1 до P_2 .

Предположим, в экономике совокупный спрос представлен кривой AD_1 , а долгосрочное и краткосрочное совокупное предложение — кривыми AS_{LR1} и AS_1 , как это показано на рис. 16.4. В этом случае равновесным уровнем цен является P_1 , а реальным объемом продукции — Q_1 . При уровне цен P_1 краткосрочное совокупное предложение представлено возрастающей кривой AS_1 , потому что в краткосрочной перспективе изменения в уровне цен побуждают фирмы изменять уровень реального выпуска. В долгосрочной перспективе, однако, номинальная заработная плата полностью приспосабливается к новому уровню цен и не влияет на реальный объем продукции в экономике, в результате чего кривая совокупного предложения принимает вид вертикальной прямой на уровне потенциального объема производства; в данном случае это Q_1 . Величина этого потенциального уровня определяется факторами предложения и эффективности, сущность которых мы уже обсудили.

Теперь предположим, что изменения факторов предложения (количество и качество ресурсов и совершенствование технологии) сдвигают кривую долгосрочного совокупного предложения вправо, от AS_{LR1} до AS_{LR2} . Это означает, что экономический потенциал страны повысился, что показано увеличением реального ВВП с Q_1 до Q_2 .

При отсутствии каких-либо изменений в совокупном спросе повышение долгосрочного совокупного предложения с AS_{LR1} до AS_{LR2} , как это показано на рис. 16.4, приведет к увеличению реального ВВП и снижению ценового уровня. Однако в США при происходящем там росте снижения уровня цен не наблюдается. Почему этого не происходит? Феде-

ральная резервная система в последние годы увеличивала предложение денег в стране таким образом, чтобы повысить совокупный спрос больше, чем этого требуется для того, чтобы сравняться с повышением совокупного предложения. Мы показываем это увеличение совокупного спроса смещением его кривой с AD_1 до AD_2 .

Рост совокупного предложения и совокупного спроса, показанный на рис. 16.4, вызвал увеличение реального производства с Q_1 до Q_2 и повышение уровня цен с P_1 до P_2 . При более высоком уровне цен P_2 экономика сталкивается с новой кривой краткосрочного совокупного предложения AS_2 . Результатом изменений, описанных на рис. 16.4, становится экономический рост, сопровождающийся незначительными инфляционными явлениями.

Если выразить разбираемую здесь идею более кратко, то экономический рост объясняется увеличением совокупного предложения и совокупного спроса. Будет ли сопровождающая этот рост инфляция нулевой, незначительной или динамично нарастающей, зависит от того, в какой мере совокупный спрос растет относительно увеличения совокупного предложения. (Ключевой вопрос 5.) ■ 16.1 Growth theory

Темпы экономического роста в США

Росту реального ВВП в Соединенных Штатах способствуют более значительные объемы применяемых ресурсов и повышение производительности.

К тому же увеличение объема продукции опережает темпы роста населения в стране, в результате чего происходит повышение реального ВВП на душу населения (реальный ВВП / численность населения). На рис. 16.5 показаны средние темпы роста за год реального ВВП и реальный ВВП на душу населения в Соединенных Штатах в период с 1950 по 2005 г. За это время реальный ВВП рос на 3,5% в год, в то время как реальный ВВП на душу населения – на 2,3% в год. Экономический рост был особенно сильным в 1960-х гг., но снизился в 1970-х и в 1980-х гг. Хотя средние темпы роста за год в 1990-х гг. лишь немного превосходили темпы 1980-х гг., за период с 1996 по 1999 г. реальный ВВП существенно вырос. Если говорить конкретно, он вырос с 3,7% в 1996 г. до 4,5% в 1997 г., 4,2% в 1998 г. и 4,5% в 1999 г. Эти темпы роста были выше предыдущих темпов, достигнутых в первой половине того десятилетия, а также выше, чем в большинстве других промышленно развитых стран в это же время.

Экономический рост активно продолжался в Соединенных Штатах и в 2000 г., однако в 2001 г., год экономического спада, он резко снизился. Покажем это на цифрах. Если в 2000 г. темпы роста составляли 3,7%, то в 2001 г. они упали до 0,8%. После этого динамика изменений темпов роста была следующей: 1,6% в 2002 г., 2,7% в 2003 г., 4,2% в 2004 г. и 3,5% в 2005 г.

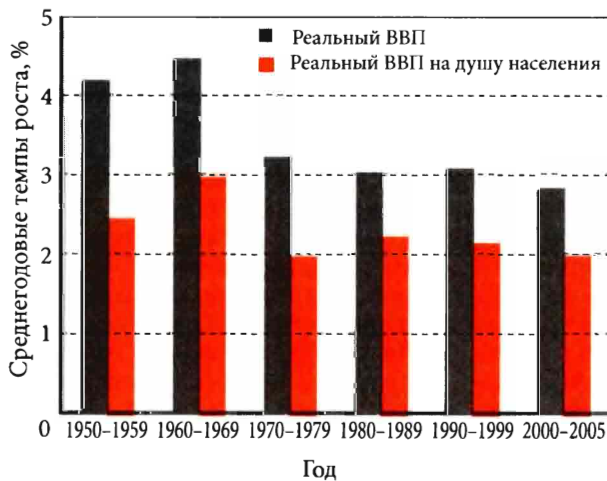


Рис. 16.5

Экономический рост в США, средние ежегодные темпы роста за пять десятилетий. Рост реального ВВП, начиная с 1950 г., в среднем составил около 3,5%, а ежегодный рост реального ВВП на душу населения – приблизительно 2,3%. Однако темпы роста в 1970-х – начале 2000-х гг. были ниже, чем в 1960-х гг.

Источник: Bureau of Economic Analysis, www.bea.gov/.

Краткое повторение 16.1

- К числу составляющих экономического роста относятся: а) четыре фактора предложения (повышение количества и качества природных ресурсов, повышение количества и качества человеческих ресурсов, повышение объема инвестиционных товаров и совершенствование технологий); б) фактор спроса (повышение общих расходов); в) фактор эффективности (достижение экономической эффективности).
- Экономический рост графически показывается смещением кривой производственных возможностей страны вправо, сопровождаемым перемещением с какой-то точки на прежней кривой в другую точку на новой кривой, а также смещением вправо кривой долгосрочного совокупного предложения, кривой краткосрочного совокупного предложения и кривой совокупного спроса.
- В период с 1950 по 2005 г. реальный ВВП рос со средними темпами 3% в год; за тот же период реальный ВВП на душу населения в среднем рос с темпами около 2,3% в год.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Темпы экономического роста действительно много значат!

Даже небольшие различия в абсолютных цифрах в темпах экономического роста, но сохраняющиеся в течение многих десятилетий, в конечном счете приводят к значительной разнице величин реального ВВП и стандартов жизни. Рассмотрим три гипотетические страны: Альфа, Браво и Чарли. Предположим, в 2003 г. эти страны имели одинаковые уровень реального ВВП (6 трлн долл.), численность населения (200 млн человек) и реальный ВВП на душу населения (30 тыс. долл.). Также предположим, что годовые темпы реального ВВП составляют: у Альфы – 2%, Браво – 3%, Чарли – 4%.

Как эти разные темпы роста повлияют на уровень реального ВВП и реального ВВП на душу населения в долгосрочной перспективе, скажем, за период в 70 лет, равный продолжительности жизни среднего американца? К 2076 г. темпы роста в 2, 3 и 4% увеличат реальный ВВП с 6 трлн долл. до:

- 24 трлн долл. в Альфе;
- 47 трлн долл. в Браво;
- 93 трлн долл. в Чарли.

Для примера давайте предположим, что в каждой стране численность населения в течение этих 70 лет возрастает на 1%. Тогда в 2076 г. реальный ВВП на душу населения составит:

- 60 тыс. долл. в Альфе;
- 118 тыс. долл. в Браво;
- 223 тыс. долл. в Чарли.

Как мы видим, темпы экономического роста, действительно, много значат!

Оценивание факторов роста

Совет экономических консультантов пользуется понятием **учет роста**, т.е. бухгалтерским учетом отдельных составляющих экономики предложения, которые вносят свой вклад в изменение реального ВВП. Это помогает учесть действие каждого фактора, влияющего на экономический рост. В конечном счете здесь можно выделить две основные категории:

- увеличение числа часов труда;
- увеличение производительности труда.

Количество труда или производительность труда

В табл. 16.1 представлены релевантные квартальные данные за четыре периода. Начальные цифры за первые три периода соответствуют пику цикла деловой активности, последний период включает будущие оценки, сделанные Советом экономических консультантов президента. Из анализа таблицы видно, что важнейшими источниками экономического роста являются увеличение число работников и повышение производительности труда. За период с 1953 по 2005 г. число работников выросло с 63 млн до 142 млн работников. За тот же период продолжительность рабочей недели оставалась относительно стабильной. Снижение числа рождений замедлило прирост коренного населения страны, но в какой-то степени этот процесс был компенсирован увеличением масштабов иммиграции. Как ниже показано во вставке «Рассмотрим следующую ситуацию...», особенно важным стало увеличение доли женщин в составе рабочей силы. Частично из-за этого темпы прироста числа работников в США за последние 52 года в среднем составляли 1,7 млн человек в год.

Рост производительности труда также важен для экономического роста. На самом деле рост производительности обычно является даже более сильным фактором за исключением периода 1973–1990 гг., когда темпы роста производительности существенно

замедлились. Например, с 2001 по 2005 г. на рост производительности приходилось всего 2,8 процентных пункта из общих темпов среднегодового экономического роста, достигнутого за этот период. За период с 2005 по 2011 г., по оценкам, рост производительности обеспечит 75% роста реального ВВП.

Технический прогресс

Важность повышения производительности в обеспечении экономического роста требует более полного объяснения факторов, влияющих на это повышение. Основным из этих факторов является технический прогресс, на который, по оценкам, приходится около 40% общего роста производительности. По словам экономиста Пола Ромера (*Paul Romer*), «человеческая история учит нас, что пружиной экономического роста выступают, если выразиться образно, не лучшие приемы кулинарии, а более совершенные рецепты».

Понятие «технический прогресс» охватывает не только разработку и внедрение новых, инновационных производственных технологий, но и появление новых методов управления и новых форм организации бизнеса, улучшающих процесс производства. Вообще говоря, технический прогресс связан с возникновением новых знаний и научных открытий, позволяющих по-новому комбинировать имеющиеся в прежнем объеме ресурсы, чтобы на выходе получить наращивание объема продукции. После появления и реализации новые знания становятся доступными для большинства предпринимателей и фирм по относительно низким ценам. Таким образом, технологический прогресс в конце концов распространяется по всей экономике, повышая производительность и обеспечивая экономический рост.

Технический прогресс тесно связан с накоплением капитала (инвестициями), так как технологические прорывы обычно приводят к крупным вложениям капитала в новые машины и оборудование. Фактически технический прогресс часто *неотделим* от нового капитала. Так, закупка новых компьютеров означает не просто увеличение их количества, но бо-

Таблица 16.1

Доли роста реального ВВП, 1953–2011 гг. (средние изменения в процентном годовом исчислении)

Составляющая	II кв. 1953 – IV кв. 1973	IV кв. 1973 – II кв. 1995	II кв. 1995 – I кв. 2001	I кв. 2001 – III кв. 2005	III кв. 2005 – IV кв. 2011*
Возрастание реального ВВП	3,6	2,8	3,8	2,8	3,2
Повышение объема труда	1,2	1,5	1,7	–0,6	0,8
Рост производительности труда	2,4	1,3	2,1	3,4	2,4

* Цифры после 2005 г. являются прогнозными.

Источник: взяты из *Economic Report of the President*, 2006, p. 44.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Женщины, рабочая сила и экономический рост

Одной из основных тенденций на рынке труда Соединенных Штатов за последнюю половину XX в. является значительное повышение числа работающих и получающих зарплату женщин. Если в 1965 г. на оплачиваемых работах в вариантах полной или частичной занятости трудилось 40% женщин страны, то в наши дни эта цифра повысилась до 59%.

Женщины существенно увеличили производительность своего труда на рабочем месте, в основном за счет более хорошего образования и профессиональной подготовки. Рост производительности повысил и ставки оплаты труда женщин. Эти более высокие ставки труда привели к увеличению альтернативных издержек, т.е. утраченных доходов в виде неполученной заработной платы, если женщина остается дома. Поэтому женщины вместо традиционных занятий дома, которые теперь стоят дорого, предпочли предлагать свои услуги на рынке труда. Эта замена особенно сильно проявляется у замужних женщин. (Одинокие женщины и до этого активно трудились, и поэтому у них коэффициент занятости был высоким.)

Изменение стилей жизни и распространившиеся более широко возможности контроля рождаемости высвободили время для более активного участия женщин в работе. У женщин теперь меньше детей, к тому же наблюдается

и другой феномен: рождающиеся дети появляются на свет друг за другом быстрее, чем в прошлом. Поэтому женщины, которые прекращают работать во время рождения детей и пока дети остаются маленькими, быстрее возвращаются в состав рабочей силы.

Еще один важный фактор, способствующий активизации участия женщин на рынке труда, – более широкие возможности для занятости женщин. Женщины в прошлом преимущественно трудились в сервисных отраслях, таких, как обучение, воспитание детей, канцелярские работы, но за последние несколько десятилетий их число существенно выросло и здесь. К тому же население в целом переезжает из ферм и сельских регионов в города, где работы для женщин гораздо больше и где им легче добраться до работы. Все более широко практикуемые варианты труда с неполным рабочим днем также позволяют женщинам легче объединять свою занятость на рынке труда с воспитанием детей и выполнением обязанностей по дому. А антидискриминационные законы и целенаправленные усилия властей по их реализации снизили барьеры, которые в прошлом не допускали женщин к считавшимся традиционным видам мужских работ, таким, как управление бизнесом и юриспруденция, и некоторым должностям, например профессора или врача. Благодаря этим усилиям в наши дни женщинам доступно гораздо большее число рабочих мест, чем полвека назад.

Если обобщить сказанное, женщины в Соединенных Штатах теперь более образованы, работают более продуктивно и действуют более эффективно, чем когда-либо в прошлом. Их повысившаяся доля в числе рабочей силы существенно повлияла на экономический рост в США.

лее быстрое и энергичное распространение компьютерных технологий.

Технический прогресс – процесс стремительный и глубокий. К наиболее важным достижениям прошлого относятся газовые и дизельные двигатели, конвейеры и сборочные линии. Затем появились более крупные, быстрые и экономичные коммерческие самолеты, интегральные микросхемы, персональные компьютеры, ксероксы, контейнерные перевозки. В последнее время темпы технологического прогресса резко возросли, особенно в областях информационных технологий, таких, как беспроводные коммуникации и Интернет. Среди других областей, где в последнее время наблюдались масштабные инновации, следует отметить медицину и биотехнологии.

Величина капитала

Второй крупной составляющей, которая вносит заметный вклад в рост производительности, является увеличение величины капитала, на которое приходится приблизительно 30% роста производительности. Крупные и более совершенные предприятия, оснащенные современным оборудованием, делают

людей более производительными работниками. Страна получает больше капитала за счет сбережения части своих доходов и использования этих сбережений для инвестирования в предприятия и оборудование.

Хотя в какой-то мере капитал замещает труд, большая часть капитала является составляющей, дополняющей труд, т.е. делает труд более производительным. Ключевой детерминантой производительности труда выступает количество средств производства в расчете на одного работника (фондовооруженность). Если за анализируемый период возросли и совокупный запас инвестиционных товаров, и численность рабочей силы, в конечном счете отдельный работник не обязательно будет лучше технически вооружен, и поэтому его производительность не обязательно повысится. Однако фактически за многие годы объем капитального оборудования, приходящийся на американского рабочего, существенно возрос. (В 2003 г. он составлял приблизительно 83 466 долл. на работника.)

За эти годы также возросли государственные инвестиции в инфраструктуру США (шоссеиные дороги и мосты, общественная транспортная система, сред-

ства обработки сточных вод, системы подачи воды, аэропорты, образовательные учреждения и т.д.). Этот общественный капитал (инфраструктура) дополняется частным. Инвестиции в новые шоссе стимулируют частные инвестиции в новые предприятия и розничные магазины, располагающиеся вдоль этих дорог. Индустриальные парки, создаваемые местными органами власти, привлекают также производственные и распределительные фирмы.

Частные инвестиции в инфраструктуру вносят существенный вклад в экономический рост. Примером этого рода является огромный рост частных инвестиций в отрасль коммуникационных систем в течение многих лет.

Образование и профессиональная подготовка

Бенджамин Франклин как-то сказал: «Тот, кто приобрел ремесло, приобрел состояние». Это также означает, что образование и профессиональная подготовка вносят заметный вклад в общий **человеческий капитал**, т.е. знания, навыки и умения, в совокупности делающие человека более подготовленным работником. Инвестиции в человеческий капитал, равно как и инвестиции в материальные активы, — важное средство повышения производительности труда. По оценкам, около 15% роста производительности обеспечивается инвестициями в образование и профессиональную подготовку персонала.

Одним из показателей качества труда в стране является уровень образования ее жителей. На рис. 16.6 показаны изменения, происходившие в этой области за последние десятилетия. В 1960 г. только 41% населения США в возрасте 25 лет и старше имел образование не ниже среднего; только 8% закончили колледж или учились после колледжа. К 2004 г. эти цифры соответственно возросли до 85 и 28%. Несомненно, в Соединенных Штатах за последние годы образование стало доступным для большего числа людей.

Тем не менее далеко не все так хорошо с образованием в США, как могло бы показаться на первый взгляд. Многие специалисты полагают, что в целом качество образования в стране ухудшилось. Результаты стандартных проверочных тестов при поступлении в колледж существенно снизились по сравнению с прошлыми десятилетиями. Более того, американские студенты, изучающие естественные науки и математику, значительно уступают по уровню знаний учащимся многих других промышленно развитых стран (см. «Международный ракурс 16.1»). Американские высшие учебные заведения выпускают все меньше инженеров и ученых, причем истоки этой проблемы кроются все в той же недостаточной базовой подготовке по математике и естественным наукам, которую получают дети в начальной и сред-

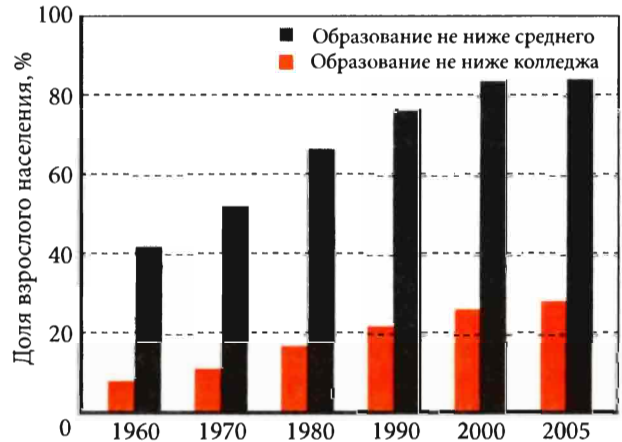


Рис. 16.6

Изменение уровня образования взрослого населения США. Доля взрослого населения старше 25 лет, закончившего среднюю школу и высшее учебное заведение, за последние десятилетия увеличилась.

Источник: US Census Bureau, www.census.gov.

ней школах. Некоторые специалисты утверждают, что программы подготовки на рабочих местах (программы ученичества) в некоторых европейских странах более продуманы, чем в США. По этой причине в последнее время в обществе ведутся оживленные дискуссии, а законодателей призывают заняться повышением качества образования и профессиональной подготовки в США.

Эффект масштаба и распределение ресурсов

Третьим и четвертым источниками роста производительности соответственно являются эффект масштаба и распределение ресурсов, на которые в совокупности приходится около 15% общего роста производительности.

Эффект масштаба Под эффектом масштаба понимается снижение единичных производственных издержек бизнеса при увеличении размера предприятия и рынка реализации его продукции. Число рынков со временем возрастает, что позволяет фирмам добиваться лучших результатов за счет большего размера предприятий. По мере того как растут фирмы и объем выпускаемой ими продукции, они могут использовать более крупное и более производительное оборудование, а также применять методы производства и доставки продукции, которые увеличивают производительность. Они также могут быстрее окупать огромные инвестиции, требующиеся для разра-



Международный ракурс 16.1

Средние показатели тестов по математике и научным дисциплинам для школьников восьмого класса из 10 ведущих стран мира и США

Результаты теста, показанные учениками восьмого класса из США на Третьей международной олимпиаде по математике и научным дисциплинам в 2003 г., свидетельствуют, что они отстают от детей такого же возраста из многих других стран.

Математика

Место	Баллы
1. Сингапур	605
2. Южная Корея	589
3. Гонконг (Китай)	586
4. Тайвань	585
5. Япония	570
6. Бельгия	537
7. Нидерланды	536
8. Эстония	531
9. Венгрия	529
10. Малайзия	508
19. Соединенные Штаты	504

Научные дисциплины

Место	Баллы
1. Сингапур	578
2. Тайвань	571
3. Южная Корея	558
4. Гонконг	556
5. Эстония	552
6. Япония	552
7. Венгрия	543
8. Нидерланды	536
9. Соединенные Штаты	527
10. Австралия	527

ботки новых продуктов и производственных методов. Например, крупный автомобилестроитель в состоянии установить у себя современные компьютеризированные сборочные линии с использованием промышленных роботов, в то время как мелкие производители вынуждены довольствоваться менее со-

вершенными технологиями. Крупные фармацевтические фирмы в значительной степени сократили затраты труда (исследователей, производственных работников), необходимого для производства каждой таблетки при увеличении числа выпускаемых таблеток. Это ведет к повышению реального ВВП и тем самым работает на экономический рост.

Более эффективное распределение ресурсов
Повышение эффективности распределения ресурсов означает, что с течением времени работники перемещаются из низкопроизводительных сфер занятости в высокопроизводительные. В процессе исторического развития значительная часть рабочей силы переместилась из сельского хозяйства, где производительность низка, в обрабатывающую промышленность, где производительность существенно выше. В последнее время произошел отток трудовых ресурсов уже из обрабатывающей промышленности в еще более высокопроизводительные отрасли, в частности, компьютерного программного обеспечения, бизнес-консультирования, фармацевтики. В результате таких перемещений средняя производительность труда американских работников в целом повысилась.

Кроме того, из-за дискриминации в прошлом на рынке труда женщины и представители национальных меньшинств практически не имели доступа в высокопроизводительные сферы занятости. Со временем ослабление дискриминации позволило этим группам населения переместиться из низкопроизводительных профессий в высокопроизводительные, результатом чего стал прирост общей производительности труда и реального ВВП.

И наконец, как мы знаем из материалов гл. 5, таможенные тарифы, импортные квоты и другие барьеры международной торговли удерживают ресурсы в относительно непродуктивных сферах занятости, и поэтому долгосрочная тенденция к либерализации международной торговли в целом способствует повышению эффективности распределения ресурсов и увеличению реального объема продукции как в США, так и других странах.

Другие факторы

Существуют и другие факторы, влияющие на темпы экономического роста. Например, благоприятное влияние на экономический рост США оказала общая социальная, культурная и политическая атмосфера в стране, которая складывается из нескольких взаимосвязанных факторов. Рыночная система, действующая в Соединенных Штатах с момента их образования, способствует проявлению инициативы отдельных людей и корпораций, которые обеспечивают экономический рост. Кроме того, в США стабильная политическая система, для которой характерны демократические принципы, внутренний

порядок, право на владение собственностью, узаконенный юридически статус предприятий и обязательств выполнять заключенные контракты. Экономическая и политическая свобода реализуются так, чтобы способствовать экономическому росту.

В отличие от некоторых стран в США практически нет социальных либо моральных запретов на производство или материальный прогресс. Ответственная философия, доминирующая в стране, считает материальный прогресс и достижимой, и желательной экономической целью. Изобретатель, новатор, бизнесмен пользуются в американском обществе большим уважением; принадлежать к этим категориям очень престижно.

Более того, американцы положительно относятся к работе и всегда готовы пойти на риск, что приводит к широкому предложению рабочей силы, стремящейся работать, и творчески действующих предпринимателей. Во многом это предложение увеличивается за счет притока энергичных иммигрантов. **(Ключевой вопрос 6.)**

Краткое повторение 16.2

- За период с 1990 по 2005 г. повышение производительности труда обеспечило две трети прироста реального продукта; оставшаяся треть приходится на увеличение труда.
- Основными факторами повышения производительности труда и, как следствие, экономического роста в США являются технический прогресс, накопление капитала, повышение уровня образования и профессиональной подготовки, эффект масштаба, повышение эффективности распределения ресурсов.
- Среди других факторов, благоприятствующих экономическому росту в США, следует выделить приверженность рыночной системе, стабильную политическую систему, общественную философию, нацеленную на достижение материального прогресса, повышенное предложение людей, готовых работать и быть предпринимателями, а также политика свободной торговли.

Резкое ускорение производительности: «новая экономика»?

На рис. 16.7 показана динамика роста производительности труда (изменения индекса производительности труда) в США с 1973 по 2005 г., а также проведены отдельные линии, отражающие тенденции в 1973–1995 и 1995–2005 гг. В период с 1973 по 1995 г. производительность труда ежегодно в среднем росла

только на 1,4%. Однако в период с 1995 по 2005 г. темпы роста производительности возросли и в среднем составили 2,9% в год. Многие экономисты полагают, что это повышение темпов роста производительности стало результатом действия новой волны технологического прогресса в сочетании с глобальной конкуренцией. Некоторые экономисты утверждают, что США вышли в эпоху так называемой «**новой экономики**» – экономики с более высокими прогнозными показателями роста производительности и, как результат, более высоким потенциальным экономическим ростом по сравнению с периодом 1973–1995 гг.

Это повышение производительности важно, так как с производительностью труда связаны реальные объем продукции, доход и заработная плата. Чтобы понять, почему это происходит, предположим, что вы оказались на необитаемом острове. Вашей реальной заработной платой (или реальным доходом за час) является количество рыбы, которое вы можете поймать, или число кокосов, которое вы можете собрать за час, определяемые производительностью вашего труда. Повышая свою производительность, вы можете улучшить стандарты вашей жизни, так как более высокий объем продукции за час означает больше рыбы или кокосов (продуктов), которое вы можете получить и потребить.

То же самое справедливо и для экономики в целом: если рассматривать длительные периоды времени, именно производительность труда в экономике определяет средние реальные часовые ставки заработной платы. Доход в экономике за час эквивалентен объему продукции, выпускаемому за час. Поэтому рост производительности – это основной путь повышения стандартов жизни. Он позволяет фирмам платить работникам более высокую заработную плату, не снижая свою прибыль. Как уже было показано во вставке «Рассмотрим следующую ситуацию...» к этой главе, даже небольшое – на первый взгляд – изменение производительности труда в процентном исчислении, если оно сохраняется в течение многих лет, может привести к значительным различиям и определить, насколько быстро в стране будут меняться стандарты жизни. Мы уже познакомились с *правилом 70* (гл. 7), показывающим, что если темпы роста производительности в стране составляют 2,9% в год, а не 1,4%, то стандарты жизни в ней удвоятся через 24 года, а не через 50 лет, как в другом варианте.

Причины, объясняющие повышение производительности

Почему рост производительности в последние годы вырос? Что «нового» в «новой экономике»?

Микрочип и информационные технологии

Ключевым элементом резкого ускорения произво-

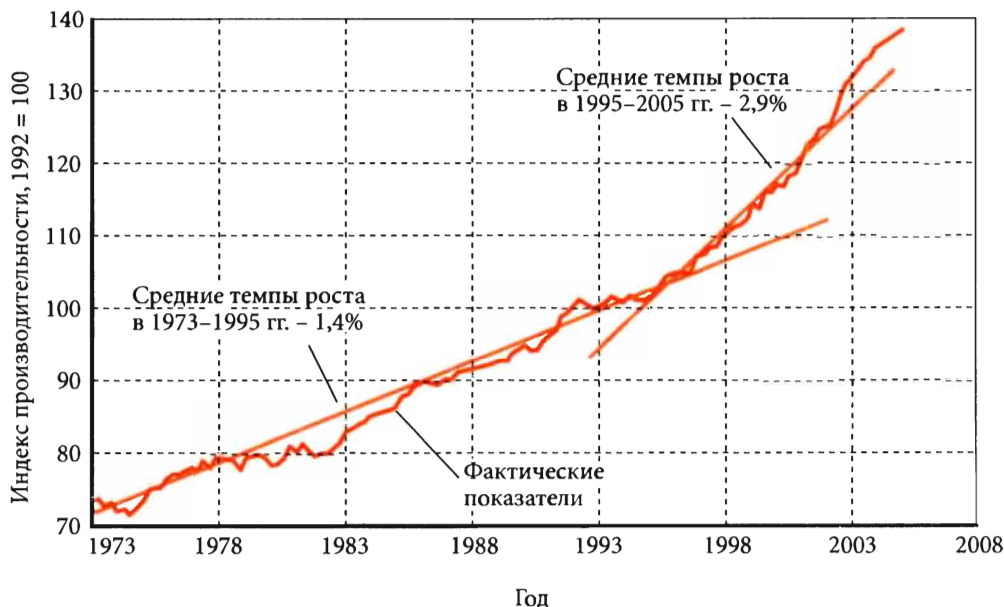


Рис. 16.7

Рост производительности труда в Соединенных Штатах, 1973–2005 гг. В период с 1973 по 1995 г. рост производительности труда в США в среднем составлял только 1,4% в год. Однако с 1995 по 2005 г. он возрос и в среднем равнялся 2,9% в год.

Источник: U.S. Bureau of Labor Statistics, www.bls.gov/.

дительности стал «взрыв» предпринимательства и инноваций на основе микропроцессора или *микрочипа*, объединяющего множество транзисторов на маленьком кусочке кремния. Стронники «новой экономики» сравнивают изобретение микрочипа, если говорить о его важности и масштабах применения, с появлением электричества, автомобиля, воздушных путешествий, телефона и телевизора.

Микрочип стал использоваться в тысячах видах оборудования, найдя там практическое применение. Он помог создать широкий ассортимент новых товаров и услуг и новых способов ведения бизнеса. Его прямым результатом стало появление карманного калькулятора, сканера штрих-кодов, персонального и портативного компьютеров, более мощных компьютеров, применяемых в бизнесе. Кроме того, миниатюризация электронных цепей способствовала разработке многих других продуктов, в частности: сотовых телефонов, пейджеров, лазеров с компьютерным обеспечением, устройств по дешифровке генетических кодов, оборудования для глобального позиционирования, систем экономии энергии, доплеровских радаров и цифровых фотоаппаратов.

Возможно, самым важным из перечисленных стала широкая доступность персональных и порта-

тивных компьютеров, что в конце концов побудило объединить их друг с другом. Это стремление способствовало быстрому развитию Интернета и многих его прикладных аспектов, таких, как, например, электронная коммерция (*e-коммерция*) в вариантах бизнес – домохозяйства и бизнес – бизнес. Объединение компьютера, оптоволоконных кабелей, беспроводных технологий и Интернета стало прорывом в области **информационных технологий**, применяемых для соединения всех частей мира друг с другом.

Начинающие фирмы и возрастающая доходность Сотни начинающих фирм (так называемых стартапов, поскольку в данном случае речь идет не о всех видах бизнеса, только начинающих свою деятельность, а о тех фирмах, которые делают ставку на высокие технологии) стали активно использовать различные возможности и свойства новых информационных технологий. Впрочем, многие из этих фирм порождали скорее «энтузиазм», чем товары или услуги, и быстро пропали из виду. Однако некоторые из тех структур бизнеса добились действительно высоких результатов и в конце концов заняли достойное место среди крупнейших корпораций США. К их числу можно отнести *Intel* (микрочипы); *Apple* и *Dell* (персональные компьютеры); *Microsoft* и *Oracle*

(компьютерное программное обеспечение); *Cisco Systems* (системы обеспечения коммутаций для Интернета); *America Online* (предоставление интернетовских услуг); *Yahoo!* и *Google* (интернетовские поисковые устройства); *eBay* и *Amazon.com* (электронная коммерция), а также множество других. Большинство этих фирм еще 30 лет назад никак не регистрировались на «радар» исследователей или давали на «экране радара аналитиков лишь небольшой сигнал». В наши дни каждая из них получает огромные годовые поступления и предоставляет рабочие места тысячам людей.

Успешно действующие новые фирмы часто получают **возрастающие доходы**, которые имеют место, когда при увеличении фирмой ресурсов объем ее продукции возрастает на более высокий процент. Предположим, компания *Techco* решает удвоить размер своих операций, чтобы удовлетворить растущий спрос на ее услуги. После удвоения мощностей предприятия и оборудования и найма еще такого же числа работников, т.е. удвоения рабочей силы, скажем, со 100 человек до 200, она видит, что общий объем ее продукции утроился и вырос с 8 тыс. до 24 тыс. ед. В этом случае компания *Techco* имеет возрастающую доходность: объем ее продукции вырос на 200%, в то время как количество исходных ресурсов возросло только на 100%. Другими словами, производительность труда у нее повысилась с 80 долл. (8000 ед. / 100 работников) до 120 долл. (24 000 / 200 работников). Возрастающая доходность определяется производительностью труда, которая при прочих равных условиях снижает единичные производственные издержки. Это сокращение издержек обеспечивается за счет более крупного размера фирмы и называется **эффектом масштаба**.

Можно выделить ряд причин возникновения возрастающей доходности и эффекта масштаба у недавно начавших свой бизнес фирм:

- **Более специализированные ресурсы** Фирмы по мере расширения своих операций могут использовать более специализированные и потому более продуктивные капитал и работников. Например, возрастающий сейчас по масштабам новый бизнес – *e*-коммерция – может закупать специализированные системы управления запасами и нанимать специалистов, таких, как бухгалтеры, менеджеры по маркетингу и эксперты по эксплуатации систем.
- **Распределение издержек, связанных с разработкой продукции** Фирмы могут распределять более высокие издержки на разработку продукции по большему числу единиц этой продукции. Предположим, разработка нового программного обеспечения стоила 100 тыс. долл. и только 2 долл. за единицу в производстве и продажах. Если фирма продает 1000 пакетов этого программного

обеспечения, ее единичные издержки составляют 102 долл. [(100 000 долл. + 2000 долл.) / 1000], но если она продаст 500 тыс. пакетов, эти издержки упадут всего до 2,20 долл. [(100 000 долл. + 1 000 000 долл.) / 500 000].

- **Динамичное потребление** Многие товары и услуги «новой экономики» могут одновременно удовлетворять запросы большого числа потребителей. В отличие от галлона бензина, который необходимо произвести для каждого покупателя, программное обеспечение требуется создать только один раз. Затем оно становится доступным при очень низких дополнительных расходах для тысяч или даже миллионов покупателей. То же самое справедливо в отношении развлечений, предоставляемых на *CD*-дисках, кинофильмов на *DVD* и информации, распространяемой через Интернет.
- **Сетевые эффекты** Программное обеспечение и интернетовские услуги становятся более ценными для покупателя, когда ими пользуются больше домашних хозяйств и видов бизнеса. Когда другие люди также получают интернетовские услуги, вы можете отправлять им сообщение по электронной почте, а когда у них есть программное обеспечение, при помощи которого можно показывать документы и фотографии, вы можете прикреплять такие приложения к своим сообщениям, отправляемым по электронной почте. Подобные системные преимущества называются **сетевыми эффектами** и представляют собой повышение ценности продукта для каждого пользователя, в том числе для существующих пользователей, по мере того как общее число пользователей увеличивается. Возникновению сетевых эффектов способствуют национальные и глобальные масштабы Интернета, как, впрочем, и сотовые телефоны, пейджеры, мини-компьютеры и другие средства беспроводной коммуникации. Сетевые эффекты значительно увеличивают ценность продукции, далеко превосходя стоимость всех ее составляющих.
- **Обучение на основе опыта** И наконец, фирмы, производящие новые продукты или отыскивающие новые пути ведения бизнеса, добиваются увеличения доходов благодаря **обучению на основе опыта**. Задачи, которые первоначально, возможно, требовали от фирм многих часов труда, после того как методы их решения отработаны, иногда решаются всего за несколько минут.

Какой бы конкретный источник повышения доходности ни действовал, результатом становится более высокая производительность, снижающая, как правило, единичные издержки производства и доставки продукции потребителям. В табл. 16.2 перечислен ряд примеров, демонстрирующих снижение

Таблица 16.2

Примеры снижения издержек в результате применения передовых технологий в эпоху «новой экономики»

- Издержки хранения одного мегабита информации, что соответствует стандартной книге в 320 страниц, снизились с 5257 долл. в 1975 г. до 17 центов в 1999 г.
- Разработка чертежей всех деталей автомобиля в свое время требовала от компании *Ford* нескольких недель труда и в среднем стоила 20 тыс. долл. Используя современные технологии, можно сократить время на эту работу до нескольких часов, а затраты не превысят 20 долл.
- Исследования показывают, что возможность дистанционного доступа ежегодно экономит бизнесу 20 тыс. долл. в расчете на сотрудника, зарабатывающего 44 тыс. долл.; экономия обеспечивается за счет снижения потерь времени, издержек на удержание работника, а также благодаря повышению производительности его труда.
- Используя сканеры и компьютеры, компания *Weyerhaeuser* повысила выход продукции с одного бревна и стоимость продукции, получаемой из бревна, на 30%.
- Компания *Amoco* применяет трехкоординатную систему сейсморазведки, благодаря чему снизила свои расходы на отыскание залежей нефти с примерно 10 долл. за баррель в 1991 г. до существенно более низких расходов — менее 1 долл. за баррель в 2000 г.
- За счет установки компьютеров, системы глобального позиционирования и сотовых телефонов в 4300 своих грузовиках, доставляющих товары, компания *Wal-Mart* снизила операционные издержки по работе этих грузовиков на 20%.
- Банковские транзакции, выполняемые в Интернете, стоят 1 цент каждая по сравнению с 1,14 долл. при варианте личного обслуживания клиента в банке или коммуникациях на основе традиционных письменных документов.

Источник: составлено или цитируется по работе W. Michael Cox and Richard Aim, «The New Paradigm», Federal Reserve Bank of Dallas Annual Report, May 2000, разные страницы.

издержек в результате технологических новинок, разработанных в последние годы.

Глобальная конкуренция Экономика последнего времени характеризуется не только информационной технологией и повышающейся доходностью, но и все более глобальной конкуренцией. Крах социализма в конце 1980-х и начале 1990-х гг. наряду с успехами рыночной системы привел к повторному всплеску интереса к капитализму во всем мире. Новые информационные технологии сделали земной шар более компактным для ведения бизнеса

и заставляют все фирмы снижать свои издержки и цены и активно заниматься инновациями, так как без этого оставаться конкурентоспособным и не удастся. Наличие зон свободной торговли, вроде *NAFTA* и Европейского союза, а также либерализация торговли в результате деятельности Всемирной торговой организации (ВТО) также способствуют усилению международной конкуренции, устраняя торговые барьеры, препятствующие работе национальных фирм. Более крупные географические рынки, в свою очередь, стимулируют фирмы, действующие в режиме «новой экономики», расширять масштабы своей деятельности и выходить за национальные границы.

**Последствия:
более быстрый экономический рост**

При прочих равных условиях более динамичный рост производительности и более сильная глобальная конкуренция позволяют экономике добиваться более высоких темпов экономического роста. Чтобы лучше понять сущность этого утверждения, давайте снова вернемся к рис. 16.3. Если смещения кривых отражают ежегодные изменения, происходящие в прежней экономике, то «новую экономику» следовало бы показать смещением кривой производственных возможностей в сторону от начала координат с выходом за пределы линии *CD* на рис. 16.3а, а смещение кривой долгосрочного совокупного предложения на рис. 16.3б вправо дальше, чем положение линии AS_{LR2} . В сочетании с экономической эффективностью и возросшими совокупными расходами реальный ВВП экономики повысится на большую величину, чем показано на этом графике. Другими словами, в этом случае экономика имеет более высокие темпы экономического роста.

Если ускорение является стабильным, экономика также имеет более высокое «ограничение по безопасной скорости», чем прежняя экономика, так как производственные мощности растут гораздо быстрее. «Новая экономика» может расти каждый год, скажем, со скоростью 3,5 или 4% вместо 2 или 3%, не порождая при этом инфляции спроса. Увеличение совокупного спроса, способное в прошлом вызвать такую инфляцию, не приводит в нынешних условиях к инфляции, поскольку погашается более динамичным ростом производительности. Поэтому даже когда ставки номинальной заработной платы повышаются, чтобы соответствовать росту производительности, как это обычно происходит в экономике, единичные производственные издержки и, как следствие, цены остаются стабильными.

Ценовой стабильности «новой экономики» также способствует и глобальная конкуренция, поскольку

она снижает возможности фирм США по установлению цен (и их рыночную мощь).

Предостережение: сторонники «новой экономики» постоянно подчеркивают, что нынешний сценарий развития ситуации вовсе не свидетельствует о том, что прежний цикл деловой активности больше не работает. И действительно, в первые два месяца 2001 г. экономика замедлила темпы своего роста и оставалась в таком положении следующие восемь месяцев в том году. «Новая экономика» — это просто экономика, у которой *линии тенденций* роста производительности и экономического роста являются более крутыми, чем в предыдущие два десятилетия. Реальный объем продукции может время от времени превышать эти линии трендов или опускаться ниже их.

Скептические высказывания по поводу роста производительности

Хотя большинство специалистов в области макроэкономики пересмотрели, хотя бы частично, свои прогнозы в отношении темпов долгосрочного роста производительности, тем не менее есть скептики, утверждающие, что следует стать на позицию «пождать и посмотреть». Эти люди соглашались, что в экономике произошел быстрый рост новых технологий, что многие новые фирмы добились возрастающей доходности и что глобальная конкуренция усилилась. Однако их интересует, являются ли эти факторы достаточно сильными, чтобы обеспечить 10–15-летний период поддержания гораздо более высоких темпов роста производительности и увеличения реального ВВП.

Скептики указывают, что подобные всплески производительности в истории бизнеса уже были, в частности, с 1975 по 1978 г. и с 1983 по 1986 г., но в каждом случае ситуация вскоре возвращалась к более низкой долгосрочной тенденции. Проходящая в наши дни выше линия производительности (тренда) как результат краткосрочного всплеска производительности, оказалось, является иллюзией. Только анализируя длительные периоды, экономисты могут установить действительно имеющиеся различия и выявить начало нового длительного устойчивого тренда, не вызванного краткосрочным всплеском производительности, связанного с циклом деловой активности.

Какие выводы можно сделать?

Учитывая различные мнения в отношении «новой экономики», какие выводы можно сделать? Возможно, самыми безопасными заключениями по ее поводу могут быть следующие:

- Перспективы появления долгосрочного тренда более быстрого роста производительности являются



Международный ракурс 16.2

Индекс роста конкурентоспособности

Всемирный экономический форум (World Economic Forum) ежегодно составляет индекс роста конкурентоспособности, используя для этого самые разные факторы (в частности, инновационность, масштабы распространения новых технологий по секторам бизнеса, эффективность финансовой системы, динамика инвестиций, масштабы интеграции с остальным миром). Этот индекс помогает измерять способность страны добиваться со временем экономического роста. Вот список первых десяти государств, лидирующих по этому индексу в 2005 г.

Рейтинг по индексу роста конкурентоспособности, 2002 г.

Страна	Рейтинг
Финляндия	1
США	2
Швеция	3
Дания	4
Тайвань	5
Сингапур	6
Исландия	7
Швейцария	8
Норвегия	9
Австралия	10

Источник: World Economic Forum. www.weforum.org/.

ся хорошими (см. «Международный ракурс 16.2»). Проведенные исследования свидетельствуют, что повышение производительности, обусловленное информационными технологиями, охватило множество отраслей, в том числе и сервисных. Даже в 2001 г., год экономического спада, и в 2002 г., когда экономика была довольно пассивной, рост производительности оставался высоким. Если опираться на цифры, в среднем в бизнес-секторе за эти два года он составил 3,3%. В 2003 г. он вырос на 4,1%, в 2004 г. — на 3,5% и в 2005 г. — на 2,7%, когда экономика динамично расширялась.

- Время покажет, как дальше будет развиваться ситуация. Потребуется, конечно, несколько лет, прежде чем экономисты смогут с уверенностью заявить, что недавний всплеск производительности это не краткосрочная вспышка, а долговременная реальность. (Ключевой вопрос 9.)

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Экономический рост в Китае

Темпы экономического роста в Китае за последние 25 лет являются одними из самых высоких и даже рекордных для мировой истории.

В результате проводимых капиталистических реформ Китай за последние 25 лет добился почти 9% годовых темпов роста. Реальный объем продукции за этот период увеличился более чем в четыре раза. В 2004 г. темпы роста Китая составили 10,1%, а в 2005 г. – 9,8%. Повысившиеся объем продукции и доход способствовали росту сбережений семей и инвестиций, а увеличение количества промышленных товаров, достигаемое за счет повышения производительности, работает на повышение общего объема продукции и дохода. Повысившийся доход в сочетании с дешевым трудом привлек крупные прямые иностранные инвестиции (в целом за период с 2003 по 2005 г. их сумма составила 150 млрд долл.).

Реальный ВВП и реальный доход в Китае рос быстрее численности населения в этой стране. Доход на душу населения с 1980 г. растет с высокой скоростью – 8% в год. Это особенно впечатляет, если учесть, что каждый год численность населения Китая возрастает на 14 млн человек (и это несмотря на политику, направленную на то, чтобы в каждой семье был всего один ребенок). Если исходить из нынешнего обменного курса, доход на человека в Китае равен 1390 долл. в год. Однако поскольку цены на многие базовые то-

вары в этой стране по-прежнему низкие, что в полной мере не учитывается в обменных курсах, покупательная способность среднего китайца, по оценкам, эквивалентна, если ее сравнить с США, 6300 долл. дохода.

Рост дохода на душу населения в Китае привел к повышенному использованию капитала, улучшению технологий и смещению труда из областей с низкой производительностью в высокие. Одним из таких изменений занятости стал переход от сельского хозяйства к производству, осуществляемому в сельских и городских районах. Происходит и другой важный сдвиг: предприятия, которыми владело государство, все чаще становятся частными фирмами. Оба этих феномена повысили производительность труда китайских работников.

Экономический рост Китая сопровождается динамичным наращиванием международной торговли. Китайский экспорт вырос с 5 млрд долл. в 1978 г. до 752 млрд долл. в 2005 г. Этот экспорт обеспечил стране иностранную валюту, необходимую для импорта потребительских и промышленных товаров. Импорт промышленных товаров из промышленно развитых стран сопровождается приобретением самых современных технологий, которые связаны со строительством и оснащением заводов, промышленным оборудованием, офисным оборудованием и телекоммуникационными системами.

В процессе перехода к рыночной системе Китай, конечно, сталкивается с рядом серьезных проблем. Порой

Краткое повторение 16.3

- Применительно к долгосрочным периодам рост реальной заработной платы в экономике и стандарты жизни населения определяются прежде всего ростом производительности труда.
- Многие экономисты уверены, что США достигли состояния «новой экономики», для которой характерен более высокий рост производительности и более высокие темпы экономического роста.
- В основе ускорения роста производительности лежат динамичные технологические изменения, в частности, в сфере микрочипов и информационных технологий, повышающаяся доходность и снижающиеся единичные издержки, более масштабная глобальная конкуренция, работающая на снижение цен.
- Более быстрый рост производительности означает, что «предел экономической скорости» у страны становится более высоким: она может расти более быстро, чем в прошлом, не опасаясь появления ин-

фляции; теперь у экономики более низкий естественный уровень безработицы, а налоговые поступления растут гораздо быстрее. Тем не менее многие экономисты высказывают по поводу этих процессов сомнения, считая, что пока слишком рано делать вывод, является ли «новая экономика» устойчивым долгосрочным трендом или это просто краткосрочное явление, возникшее в результате удачного стечения обстоятельств.

Желателен ли экономический рост и может ли он быть устойчивым?

Экономисты обычно не подвергают сомнению, что экономический рост – явление желательное. Однако на самом деле далеко не все специалисты с этим соглашаются.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

инвестиционные бумы в этой стране приводят к повышенным (относительно производственных мощностей) расходам. Из-за этого возникали периоды, в течение которых годовые темпы инфляции составляли от 15 до 25%. Впрочем, Китай успешно решает проблему инфляции, предоставив центральному банку больше полномочий, чтобы в тех случаях, когда это нужно, он мог повышать процентные ставки для ограничения инвестиционных расходов. Этот масштабный кредитно-денежный контроль существенно снижает инфляцию. Темпы инфляции в Китае были следующими: 1,2% в 2003 г. – очень умеренная цифра; 4,1% в 2004 г. и 1,9% в 2005 г.

Тем не менее общая финансовая система в Китае остается слабой и неадекватной. Многие нерентабельные предприятия, принадлежащие властям, тратят огромные деньги, получая займы от государственных банков (по оценкам, в совокупности эти займы равны почти 100 млрд долл.). Поскольку большая часть этих займов не возвращается, правительству, возможно, потребуется помочь указанным банкам, чтобы они могли продолжать действовать.

Проблемой остается и безработица. Даже при переходе от экономики с доминирующим сельскохозяйственным сектором к варианту промышленной экономики перемещение рабочей силы происходит постепенно. Во внутренних регионах Китая сохраняется существенная безработица и неполная занятость.

Китаю еще надо проделать огромную работу, чтобы полностью интегрировать свою экономику в мировую

систему международных финансов и торговли. Выполняя одно из условий вступления во Всемирную торговую организацию, в 2001 г. Китай согласился снизить свои высокие тарифные ставки на импорт и снять ограничения на собственность иностранцев. Кроме того, он согласился изменить свои прежние плохо проработанные законы о защите прав интеллектуальной собственности, такой, как копирайты, торговые знаки и патенты. Незаконное копирование продукции в значительной степени осложняет отношения между Китаем и США. К тому же в стране искусственно поддерживается низкий обменный курс валюты Китая, благодаря чему Китай дополнительно получает при торговле с США активное сальдо торгового баланса, равное 200 млрд долл.

Экономическое развитие Китая, если говорить о его географии, осуществляется неравномерно. Например, Гонконг – богатый капиталистический город, где душевой доход равен приблизительно 24 тыс. долл. Стандарты жизни также относительно высоки в южных провинциях Китая и в городах на побережье, хотя они не такие высокие, как в Гонконге. Фактически преимуществами быстрого роста Китая в первую очередь пользуются люди, живущие в этих особых экономических зонах. Однако доход большинства населения из других регионов Китая до сих пор остается очень низким. Несмотря на действительно впечатляющие в последние годы экономические успехи, Китай в целом остается страной с относительно низким доходом. Однако положение дел быстро меняется.

Точка зрения противников роста

Противники роста утверждают, что индустриализация и экономический рост ведут к загрязнению окружающей среды, глобальному потеплению, истощению озонового слоя и возникновению других экологических проблем. Эти неблагоприятные побочные эффекты объясняются тем, что сырье, потребляемое в процессе производства, со временем возвращается в окружающую среду в форме отходов. Чем выше темпы роста экономики и жизненный уровень, тем больше отходов должна поглощать – или пытаться поглощать – окружающая среда. В обществе, уже достигшем благосостояния, дальнейший рост обычно означает удовлетворение все более мелких потребностей ценой усиления угрозы экологической системе Земли.

Кроме того, по мнению противников роста, нет практически никаких оснований считать, что экономический рост помогает решать социальные проблемы, такие, как нищета, бездомность, дискрими-

нация. Если говорить о нищете, считают они, в США это в первую очередь проблема распределения, а отнюдь не производства. Для ее решения требуются политическое мужество и решимость заняться перераспределением богатства и дохода, а вовсе не наращивание производства.

Противники роста также уверены, что хотя рост, возможно, и позволяет нам «жить лучше», на самом деле «хорошей жизни» он не обеспечивает. Может оказаться, что, производя все больше, мы будем получать от этого все меньше удовольствия. Неизменные спутники экономического роста – сборочный конвейер, потогонная система труда, отчуждение работников от принятия решений, от которых так или иначе зависит их жизнь. Совершенствование технологии, лежащее в основе экономического роста, одновременно несет трудящимся беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне. И высококвалифицированные, и неквалифицированные работники в равной мере сталкиваются с угрозой, что приобретенные ими в прошлом ценой больших усилий на-

выки и профессиональный опыт под натиском технического прогресса быстро устареют. Экономика с высокими темпами роста — это экономика сильных стрессов, способных нанести ущерб нашему физическому и душевному здоровью.

И наконец, критики высоких темпов роста сомневаются, что такая динамика развития может быть устойчивой. На планете Земля, заявляют они, ограниченный объем доступных природных ресурсов, которые к тому же потребляются угрожающими темпами. Более высокая скорость экономического роста просто ускоряет деградацию и истощение ресурсов Земли. С этой точки зрения более медленный, но более устойчивый экономический рост предпочтительнее быстрого роста.

Точка зрения сторонников роста

Важнейший аргумент в пользу экономического роста состоит в том, что именно он открывает нам путь к материальному изобилию и более высокому уровню жизни. Увеличение объема продукции и дохода дает:

«...больше образования, больше свободного времени и возможности путешествовать, больше медицинских услуг, более совершенную систему связи, более квалифицированные индивидуальные и профессиональные услуги, больше продуктов лучшего качества и дизайна. Это также означает больше искусства, музыки, поэзии и театра. И даже, возможно, больше времени и ресурсов, которые можно направить на духовный рост и развитие личности»¹.

К тому же экономический рост позволяет совершенствовать инфраструктуру страны, усиливать заботу о больных и престарелых, предоставлять больше возможностей для инвалидов и нетрудоспособных, укреплять полицию и пожарную охрану и т.д. Возможно, экономический рост — это единственный реалистичный способ борьбы с нищетой и бедностью, поскольку идея перераспределения дохода редко находит настоящую поддержку у политиков. Если в результате повышения производительности труда и роста экономики общий уровень семейного дохода возрастает, экономическое положение бедных слоев населения улучшается. Кроме того, стратегия нулевого роста в промышленно развитых государствах может послужить серьезным препятствием для экономического роста бедных стран. Из-за неизбежного в этом случае сокращения иностранных инвестиций и зарубежной помощи такие страны надолго останутся в состоянии отсталости и нищеты.

Вопреки утверждениям противников экономического роста, он не делает труд менее привлекательным или более опасным, чем прежде. Новые машины, как правило, безопаснее тех, которые они замещают. Работать в помещениях с кондиционерами куда приятнее, чем в прежних душных или задымленных цехах. Более того, с какой стати прекращение экономического роста должно ослабить тягу людей к материальным ценностям или увеличивать отчуждение работников? Самые громкие протесты против потребительского и материалистического отношения к жизни раздаются как раз в тех странах и группах населения, где уровень материального благосостояния уже сейчас наиболее высок! Именно высокий уровень жизни, достигаемый благодаря экономическому росту, расширяет наш досуг и позволяет тратить больше времени на осмысленные происходящего вокруг нас и самосовершенствование.

Несет ли экономический рост угрозу окружающей среде? Сторонники роста считают, что его связь с состоянием экологии преувеличена. Ускорение экономического роста не обязательно означает усиление загрязнения окружающей среды. Загрязнение является не столько побочным продуктом роста, сколько «проблемой совместного владения». Большая часть окружающей среды — реки, озера, океаны и воздух — рассматривается как «общая собственность», которой можно пользоваться без всяких ограничений. Из-за этого наше совместное владение превратилось в свалку, мы злоупотребили им и привели в негодность. Загрязнение окружающей среды — это результат побочных эффектов, или издержек «перелива», поэтому решение этой проблемы в первую очередь требует законодательного либо налогового регулирования (например, введения «платы за стоки и сбросы»), позволяющего возмещать ущерб, наносимый окружающей среде.

Конечно, загрязнение окружающей среды — это действительно серьезная проблема, признают сторонники экономического роста. Однако ограничение экономического роста ее не решит. Напротив, рост позволяет сокращать загрязнение, бережнее относиться к окружающей среде, не посягать в хозяйственных целях на девственную природу и уничтожать опасные отходы, причем не сдерживая роста доходов домохозяйств.

Является ли описываемый здесь рост устойчивым? Да, отвечают его сторонники. Если бы мы истощали известные природные ресурсы быстрее, чем открывали новые, то наблюдался бы рост цен на ресурсы. Однако в отношении большинства природных ресурсов этого не происходит; более того, цены на многие ресурсы снижаются. А если один природный ресурс становится слишком дорогим, обычно достаточно быстро появляется возможность вместо

¹ Alice M. Rivlin, *Reviving the American Dream* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1992), p. 36.

него использовать другой – субститут. К тому же, утверждают экономисты, экономический рост во многом определяется накоплением человеческих знаний и информации и их прикладными аспектами,

а не извлекаемыми из земли природными ресурсами. По мнению сторонников этого подхода, экономический рост ограничен только масштабами человеческого воображения.

РЕЗЮМЕ

1. Экономический рост можно определить как: а) рост реального продукта; б) рост реального продукта в расчете на душу населения. Экономический рост облегчает бремя нехватки ресурсов и обеспечивает прирост производства, что позволяет повышать стандарты жизни в стране.
2. Экономический рост определяется следующими факторами предложения: а) количеством и качеством природных ресурсов страны; б) количеством и качеством трудовых ресурсов; в) объемом накопленного капитала; г) технологиями. Два других фактора, имеющих большое значение для достижения экономикой своего потенциала роста, – достаточный уровень совокупного спроса и экономическая эффективность.
3. Графически экономический рост можно представить сдвигом кривой производственных возможностей страны вправо и выше или сдвигом ее кривой долгосрочного совокупного предложения вправо. Рост реализуется в том случае, когда общие расходы растут настолько, что позволяют потреблять продукцию увеличивающихся производственных мощностей.
4. За период с 1950 по 2005 г. ежегодные темпы роста реального ВВП в Соединенных Штатах в среднем составляли 3,5%, а ежегодные темпы роста реального ВВП на душу населения – около 2,3%.
5. Рост реального ВВП в США отчасти обеспечивается увеличением трудозатрат, но главным образом – повышением производительности труда. К наиболее важным факторам роста производительности труда относятся технический прогресс, рост фондовооруженности работников, повышение качества рабочей силы, эффект масштаба, совершенствование распределения трудовых ресурсов.
6. Применительно к долгосрочным периодам рост реальной заработной платы в экономике и стандарты жизни населения определяются прежде всего ростом производительности труда.
7. За период с 1995 по 2005 г. рост производительности в среднем составил 2,9% в год по сравнению с 1,4% в год за период с 1973 по 1995 г. Некоторые экономисты полагают, что это ускорение производительности является долгосрочным и устойчивым и отражает возникновение так называемой «новой экономики», для которой характерны более быстрый рост производительности и наличие более быстрого неинфляционного экономического роста.
8. В основе «новой экономики» лежат: а) быстрые технологические преобразования на основе микрочипов и информационных технологий; б) возрастающая доходность и снижающиеся единичные издержки; в) возросшая глобальная конкуренция, приводящая к снижению цен.
9. К основным источникам повышающейся доходности в «новой экономике» относятся: а) использование по мере роста фирм более специализированных ресурсов; б) распределение расходов, потребовавшихся для разработки новой продукции, на большее число единиц производимой продукции; в) более быстрая динамика потребления пользователями; г) сетевые эффекты; д) обучение через действие. Повышающаяся доходность означает более высокую производительность и более низкие единичные производственные издержки.
10. Скептики сомневаются, что наблюдаемый в последнее время рост производительности является постоянным, и поэтому они выбирают вариант «подождем и посмотрим». Они указывают, что всплески высокой производительности и реального роста ВВП случались и в прошлом, во время динамичных экономических бумов, но, в конечном счете, это не приводило к появлению устойчивых и долгосрочных трендов.
11. Критики быстрого роста считают, что этот процесс усиливает деградацию окружающей среды, повышает стресс у людей и исчерпывает ограниченные запасы природных ресурсов Земли. Сторонники быстрого роста в ответ на это заявляют, что такой путь – основа для повышения жизненных стандартов, к чему стремятся почти все люди, что он не обязательно приводит к ухудшению окружающей среды и что нет никаких индикаторов, свидетельствующих об исчерпании ресурсов. В основе этого роста, заявляют они, лежит накопление человеческих знаний и их практическое применение, а этот источник ограничивается только воображением людей.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономический рост (*economic growth*)
Факторы предложения (*supply factors*)
Фактор спроса (*demand factor*)
Фактор эффективности (*efficiency factor*)
Производительность труда (*labor productivity*)
Уровень вовлеченности в состав рабочей силы (*labor force participation rate*)
Учет роста (*growth accounting*)
Инфраструктура (*infrastructure*)

Человеческий капитал (*human capital*)
Эффект масштаба (*economies of scale*)
«Новая экономика» (*New Economy*)
Информационная технология (*information technology*)
Начинающие фирмы (*start-up firms*)
Возрастающие доходы (*increasing returns*)
Сетевые эффекты (*network effects*)
Обучение в ходе действия (*learning by doing*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. **Ключевой вопрос** Каковы четыре фактора предложения, влияющие на экономический рост? Что представляет собой фактор спроса? А фактор эффективности? Покажите эти факторы в параметрах кривой производственных возможностей.
2. Предположим, страны Альфа и Омега имеют одинаковую численность рабочей силы, однако в Альфа люди работают в течение года намного больше, чем в Омеге. Дайте два возможных объяснения такой ситуации.
3. Предположим, продолжительность труда в Нью-Замби – 200 ч в год 1, а производительность – 8 долл. Каков реальный ВВП Нью-Замби? Если в год 2 число рабочих часов возрастет до 210, а производительность – до 10 долл., какими будут темпы экономического роста этой страны?
4. Какова зависимость между кривой производственных возможностей страны и ее кривой долгосрочного совокупного предложения? Как каждая из этих кривых связана с идеей «новой экономики»?
5. **Ключевой вопрос** За период с 1990 по 2005 г. уровень цен в США вырос приблизительно на 50%, а реальный объем продукции – на 56%. Воспользуйтесь моделью совокупного спроса – совокупного предложения и покажите эти результаты графически.
6. **Ключевой вопрос** В какой мере прирост реального ВВП США обеспечивается увеличением трудозатрат? Повышением производительности труда? Перечислите факторы роста реального ВВП в порядке их количественного вклада в этот рост: экономия на масштабах, объем капитала, улучшенное распределение ресурсов, образование и профессиональная подготовка, технологический прогресс.
7. Объясните, являются ли приведенные ниже утверждения истинными или ложными. Если они ошибочны, объясните почему.
 - а. Технологический прогресс, который на сегодняшний день играет относительно незначительную роль в экономическом росте США, «обречен» в будущем стать гораздо более важным фактором.
 - б. Многие общественные инвестиционные товары дополняются частными инвестиционными товарами.
 - в. Иммиграция замедлила экономический рост в США.
8. Как вы объясните тесную взаимосвязь между темпами роста производительности труда и темпами роста реальной заработной платы (часовой ставки оплаты)?
9. **Ключевой вопрос** Объясните, какая существует связь у каждой из перечисленных ниже составляющих с «новой экономикой»:
 - а. Темпы роста производительности.
 - б. Информационные технологии.
 - в. Повышающаяся доходность.
 - г. Сетевые эффекты.
 - д. Глобальная конкуренция.
10. Приведите три примера товаров или услуг, которые многие люди потребляют одновременно. Объясните, почему производительность труда существенно возрастает, когда фирма продает больше единиц своего товара или услуги. Объясните, почему более высокий уровень продаж существенно снижает единичные издержки продукта.
11. Что имеется в виду, когда экономисты утверждают, что у экономики США в настоящее время «более высокий предел безопасной скорости», чем в прошлом? Если у «новой экономики» предел безопасной скорости выше, что объясняет последовательное и целенаправленное повышение ФРС процентных ставок в 2004 и 2005 гг.?
12. Производительность часто растет в периоды экономического процветания и, наоборот, снижается во времена рецессий. Можете ли вы указать причины, объясняющие эти явления? Кратко их

поясните. (Подсказка: вспомните, что уровень производительности связан и с объемом продукции, и с объемом используемого труда.)

13. (*Последний штрих*) Исходя из информации, приведенной в этой главе, сопоставьте темпы экономического роста США и Китая за послед-

ние 25 лет. Как реальный ВВП на душу населения в Китае отличается от этого показателя в Соединенных Штатах? Почему наблюдается такой огромный разрыв в доходе на душу населения между прибрежными городами Китая и внутренними регионами этой страны?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. *Экономический рост в США: каковы последние показатели?* Посетите веб-сайт Бюро экономического анализа (www.bea.gov) и в интерактивном режиме выберите *National Income and Product Account Table 1.1* (Таблица национального дохода и учета продукции). Каковы темпы роста в квартальном исчислении (пересчитанные в годовые темпы роста) у экономики США за последние шесть кварталов? Являются ли эти темпы в среднем более высокими или более низкими, чем годовой темп роста экономики США в 3,5%. Расширьте свой анализ на несколько лет, если необходимо, и найдите, когда в последний раз реальный ВВП США последовательно снижался за два или большее число следующих друг за другом кварталов. Когда именно это было?
2. *Что происходит с производительностью?* Посетите веб-сайт Бюро статистики труда (www.bls.gov/). Выберите заголовки *Productivity and Costs* (Производительность и издержки), *Get Detailed Statistics* (Получите более подробную статистику) и *Most Requested Statistics* (Самые запрашиваемые статистические данные) и найдите ежеквартальные темпы роста (пересчитанные в годовые темпы роста) по
3. *Рост производительности путем внедрения новой технологии: приведите примеры из области компьютеров и коммуникаций.* Последние достижения в области компьютерных технологий и телекоммуникаций способствуют росту производительности труда. Корпорация *Lucent Technologies* (бывшая корпорация *Bell Labs*) на сайте www.lucent.com/minds/discoveries предоставляет шкалу времени с данными об инновациях за последние 80 лет. Перечислите пять прорывных технологий (например, открытие транзистора в 1947 г.) и пять технологий «разового использования» (например, бесплатные оптические переключатели в 1990 г.). Какое из этих «разовых» открытий, по вашему мнению, в наибольшей мере способствовало росту производительности труда? Укажите две последние инновации такого уровня, появившиеся после 1990 г. В какой степени они повысили производительность?



Экономика развивающихся стран

Эта глава является бонусной. Вы можете скачать ее с веб-сайта книги, адрес которого – www.mcconnell17.com. В ней на английском языке в более развернутом виде приведен анализ, описываемый в части 5 «Долгосрочные перспективы и дебаты по вопросам макроэкономики». Здесь разбираются базовые концепции, связанные с финансовыми рынками. Ваш преподаватель может выдавать вам задания из этой главы, но может этого и не делать.

Содержание главы

Богатые и бедные

- Классификация
- Сравнение
- Рост, спад и разрывы по доходам
- Реалии жизни людей, связанные с бедностью

Препятствия, мешающие экономическому развитию

- Природные ресурсы
- Человеческие ресурсы
- Накопление капитала
- Технический прогресс
- Социально-культурные и институциональные факторы

Замкнутый круг

Роль органов власти

- Положительное влияние
- Проблемы государственного сектора

Роль промышленно развитых стран

- Возрастающие масштабы торговли
- Иностранная помощь: государственные займы и гранты
- Потоки частного капитала

Куда двигаться дальше?

- Политика развивающихся стран, способствующая росту
- Политика промышленно развитых стран, способствующая экономическому росту развивающихся стран

Последний штрих Голод в Африке

В этой главе вы узнаете:

- в чем разница между историческим, кейнсианским и классическим подходами к макроэкономике;
- об альтернативных взглядах на причины макроэкономической нестабильности, в том числе взглядов экономистов, сторонников общепринятых теорий, а также представителей монетаризма, сторонников реального цикла деловой активности и защитников теории сбоев координации;
- что такое уравнение обмена и как оно связано с «монетаризмом»;
- почему новые классические экономисты уверены, что экономика «сама скорректируется» и преодолит последствия шоков совокупного спроса и совокупного предложения;
- о сущности разных дебатов, проводимых по поводу «правил» или «свободы» при проведении стабилизационной политики.



Дискуссионные вопросы макроэкономической теории и политики

По мере развития любой научной дисциплины в ней, разумеется, появляются внутренние противоречия. Экономическая наука в данном отношении не является исключением. В этой главе будут рассмотрены некоторые наиболее спорные вопросы макроэкономической теории и политики. Мы начнем с предистории появления этих разногласий и сопоставим макроэкономическую теорию классиков и кейнсианцев. Затем мы обратимся к трем основным, наиболее горячо обсуждаемым современным проблемам: 1. Каковы причины нестабильности экономической системы? 2. Является ли экономика саморегулирующейся системой? 3. Должно ли правительство при выборе экономической политики руководствоваться правилами или действовать согласно складывающимся обстоятельствам?

Немного истории: классические экономисты и кейнсианцы

Классическая экономическая теория начала формироваться с 1776 г. с работ Адама Смита и была доминирующей экономической философией до 1930-х гг.

Она исходила из того, что полная занятость — это норма рыночной экономики, и поэтому лучшим вариантом политики, проводимой правительством, является невмешательство (*laissez-faire*). Кейнс, сформулировавший свои взгляды в 1930-е гг., напротив, полагал, что нерегулируемая капиталистическая система, в основу деятельности которой положен принцип *laissez-faire*, подвержена повторяющимся спадам

(рецессиям) с массовой безработицей. По мнению Кейнса, чтобы избежать ненужного простаивания ресурсов, необходима активная стабилизационная политика правительства.

Давайте сравним эти два подхода при помощи современного анализа совокупного спроса и совокупного предложения.

Точка зрения классических экономистов

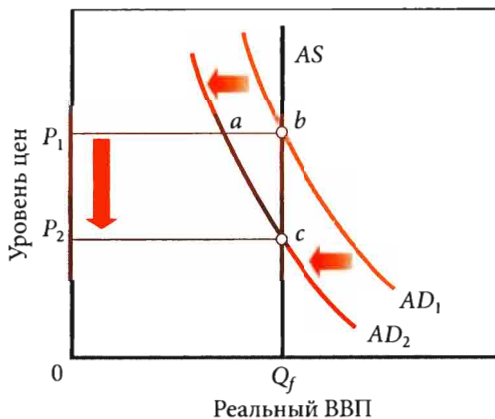
С точки зрения классических экономистов, кривая совокупного предложения является вертикальной и единственной детерминантой уровня реального выпуска. Кривая совокупного спроса убывающая, достаточно стабильна и определяет уровень цен в экономике.

Вертикальная кривая совокупного предложения Согласно представлениям классиков, кривая совокупного предложения – вертикальная прямая, как это показано на рис. 17.1а. Эта прямая проходит на уровне реального ВВП, соответствующего полной занятости, – Q_f . Классики считали, что экономика будет функционировать при полной занятости и объеме выпуска Q_f вследствие, во-первых, закона Сэя

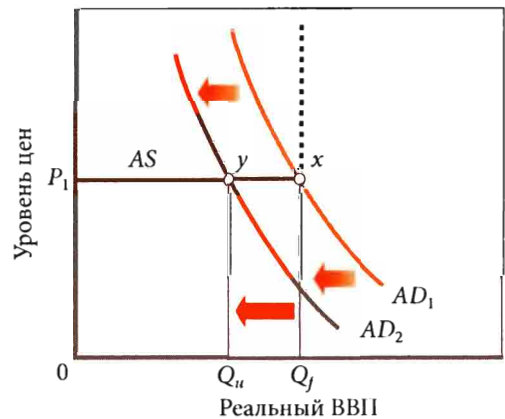
(см. вставку «Последний штрих» в гл. 9) и, во-вторых, гибкости и реагирования цен и заработной платы.

Еще раз подчеркнем, что экономисты-классики полагали, будто Q_f не меняется в ответ на изменения уровня цен. Обратите внимание, что на рис. 17.1а показана ситуация снижения цен с P_1 до P_2 , но уровень реального выпуска остается прежним – Q_f .

Может показаться, что такая стабильность не соответствует утверждению о снижающихся кривых предложения отдельных товаров, высказанному в гл. 3. Там было показано, что снижение цен делает производство данного товара менее прибыльным, а это вынуждает производителей снижать уровень производства и сокращать число наемных работников. Объяснение классиками этого противоречия и стабильности совокупного выпуска заключается в том, что цены ресурсов снижаются вместе с ценами на продукты, а значит, реальные прибыли и выпуск остаются без изменений. Например, если цена продукта в среднем снизилась с 10 до 5 долл., а единичные издержки упали с 8 до 4 долл., реальная прибыль на единицу выпущенной продукции останется равной 2 долл. Новый 1 долл. номинальной прибыли (5 долл. – 4 долл.) эквивалентен 2 долл. реальной



(а) Классическая теория



(б) Кейнсианская теория

Рис. 17.1

Классический и кейнсианский взгляды на макроэкономике. (а) В классической теории реальный уровень выпуска при полной занятости определяется совокупным предложением, а уровень цен – совокупным спросом. Совокупный спрос достаточно стабилен, однако если он сократится, скажем, от AD_1 до AD_2 , уровень цен немедленно снизится с P_1 до P_2 , ликвидировав временное избыточное предложение (графически представленное отрезком ab) и восстановив полную занятость на уровне c . (б) Кейнсианская точка зрения заключается в том, что совокупный спрос по своей природе нестабилен, а цены и заработная плата при снижении проявляют «жесткость» и малоподвижность. Сокращение совокупного спроса от AD_1 до уровня AD_2 не окажет никакого влияния на уровень цен. В этом случае экономика перейдет из состояния x в состояние y , а реальный выпуск снизится до уровня Q_u , каким он может оставаться сколь угодно долго.

прибыли, так как цены снизились наполовину. При гибких ставках заработной платы и цен других ресурсов издержки будут повышаться и снижаться, двигаясь в ту же сторону, что и цены, в результате чего реальное вознаграждение и реальный объем продукции остаются прежними. Изменение ценового уровня не заставляет экономику выйти из состояния полной занятости.

Стабильный совокупный спрос Классическая экономическая теория считает, что в основе совокупного спроса лежат деньги. Объем реального выпуска, который может быть куплен, зависит от: 1) количества денег у домохозяйств и фирм; 2) покупательной способности денег, которая, в свою очередь, зависит от уровня цен. Покупательная способность доллара определяется количеством товаров и услуг, которое можно купить на один доллар. Поэтому по мере движения вниз по вертикальной оси графика на рис. 17.1а уровень цен снижается. Это означает, что покупательная способность каждого доллара растет. Если бы уровень цен сократился вдвое, то на прежнюю сумму денег можно было бы купить в два раза больше товаров, чем прежде. В условиях неизменного предложения денег уровень цен и объем реального выпуска находятся в обратной зависимости.

Что можно сказать о положении кривой совокупного спроса? Согласно представлениям экономистов-классиков, совокупный спрос останется стабильным и будет находиться на прежнем уровне до тех пор, пока власти, отвечающие в стране за кредитно-денежную политику, будут поддерживать предложение денег постоянным. В условиях стабильного совокупного предложения продукции рост денежной массы вызовет сдвиг кривой совокупного спроса вправо и породит инфляцию спроса. Сокращение денежной массы, наоборот, приведет к сдвигу кривой совокупного спроса влево и процессу дефляции. Поэтому считается, что контроль над предложением денег в экономике позволяет предотвратить неоправданные сдвиги кривой совокупного спроса и добиться стабильного уровня цен.

Однако даже в случае сокращения предложения денег, а следовательно, и совокупного спроса в экономике, представленной на рис. 17.1а, не будет безработицы. Считается, что непосредственно после уменьшения совокупного спроса от AD_1 до AD_2 возникает излишек предложения товаров и услуг, равный разнице между совокупным предложением и совокупными расходами (на рисунке представлен отрезком ab). Но в силу предположения о способности цен товаров и ресурсов быстро снижаться, под действием избытка предложения произойдет падение цен товаров, а также сокращение заработной платы работникам и цен других факторов производства. В результате этого уровень цен стремительно сократится с P_1 до P_2 , при этом объемы спроса

и предложения вновь придут в равновесие в новой точке c . Хотя уровень цен снижается с P_1 до P_2 , выпуск товаров по-прежнему остается на уровне полной занятости ресурсов.

Точка зрения кейнсианцев

Сущность точки зрения кейнсианцев заключается в том, что цены и заработная плата являются достаточно жесткими в сторону снижения и поэтому не демонстрируют снижения в течение относительно длительного периода. Графически этому соответствует горизонтальная кривая совокупного предложения. Кроме того, считается, что совокупный спрос из-за изменений его детерминант подвержен периодическим колебаниям.

Горизонтальная кривая совокупного предложения (вплоть до уровня выпуска, соответствующего полной занятости) Предположение кейнсианцев о негибкости цен в сторону снижения графически представляется горизонтальной кривой совокупного предложения (рис. 17.1б). Как видно, падение реального выпуска с Q_f до Q_u в этом случае не оказывает никакого влияния на уровень цен в экономике. Верно и обратное: рост реального выпуска с Q_u до Q_f не приводит к изменению уровня цен. Кривая совокупного предложения идет от нуля вправо до точки x , т.е. до тех пор, пока реальный выпуск не достигнет уровня Q_f , соответствующего полной занятости. После того как этот уровень достигнут, кривая совокупного предложения становится вертикальной. Этот участок кривой показан пунктирной линией, начинающейся в точке x .

Нестабильный совокупный спрос По мнению сторонников кейнсианской теории, совокупный спрос нестабилен по своей природе, даже если предложение денег в экономике не меняется. Особенным непостоянством отличается инвестиционный компонент совокупного спроса, из-за чего положение кривой этого спроса все время меняется. Предположим, совокупный спрос на рис. 17.1б уменьшается от AD_1 до AD_2 . Единственным результатом этого становится воздействие на объем выпускаемой продукции и уровень занятости в экономике. Реальный выпуск снижается с Q_f до Q_u , а цены остаются на прежнем уровне — P_1 . Более того, кейнсианцы полагают, что если не произойдет благоприятного компенсирующего увеличения совокупного спроса, то реальный выпуск будет оставаться на уровне Q_u , т.е. ниже уровня Q_f , соответствующего полной занятости. В данной ситуации необходима активная политика правительства, направленная на увеличение совокупного спроса, чтобы сдвинуть экономику из точки y в точку x . В противном случае экономику ждут тяжелые времена спада и депрессии. (Ключевой вопрос 1.)

Краткое повторение 17.1

- В классической макроэкономической теории, если предложение денег в экономике не меняется, кривая совокупного предложения является вертикальной и расположена на уровне реального выпуска, соответствующего полной занятости, а кривая совокупного спроса стабильна.
- В кейнсианской макроэкономической теории кривая совокупного предложения является горизонтальной кривой до уровня выпуска, соответствующего полной занятости, после чего она становится вертикальной. Кривая совокупного спроса нестабильна, прежде всего из-за колебаний инвестиционных расходов; каждое ее смещение приводит либо к экономическому спаду, либо к инфляции спроса.

В чем причина макроэкономической нестабильности?

Как уже отмечалось в предшествующих главах, в XX в. капиталистические страны часто переживали тяжелые времена экономической нестабильности. В США, например, были и Великая депрессия, и множество рецессий, и периоды высокой инфляции. Современные экономисты по-разному смотрят на причины подобной нестабильности.

Общепринятая точка зрения

Чтобы не усложнять ситуацию, в данном случае под «общепринятой» точкой зрения мы рассмотрим взгляды на анализируемый здесь вопрос, разделяемые большинством экономистов. По их мнению, в основе которого лежит кейнсианская теория, нестабильность в экономике объясняется двумя основными причинами: 1) значительными колебаниями инвестиционных расходов, оказывающими заметное влияние на совокупный спрос; 2) неожиданными шоками, меняющими совокупное предложение. Хотя эти факторы вам уже знакомы, давайте еще раз вернемся к ним.

Колебания уровня инвестиционных расходов

Основным объектом изучения в макроэкономике являются совокупные расходы и их отдельные компоненты. Напомним основное уравнение, определяющее совокупные расходы:

$$C_a + I_g + X_n + G = GDP.$$

Из него следует, что общая стоимость всех произведенных и проданных товаров и услуг равна сумме потребительских расходов (после уплаты всех налогов), совокупных инвестиций, чистого экспорта

и государственных расходов. В точке равновесия $C_a + I_g + X_n + G$ (совокупные расходы) равны ВВП (реальному выпуску). Снижение уровня цен приводит к увеличению равновесного уровня ВВП, что свидетельствует об убывающей кривой совокупного спроса в экономике (см. приложение к гл. 10). Любое изменение одного из компонентов расходов в этом уравнении сдвигает кривую совокупного спроса. Это, в свою очередь, приводит к изменению равновесного уровня реального выпуска, цен или того и другого вместе.

Среди всех компонентов особенно нестабильны инвестиционные расходы, для которых характерны периоды резких подъемов и спадов. Значительное увеличение инвестиционных расходов трансформируется (благодаря действию мультипликатора) в еще более существенный рост совокупного спроса и может послужить причиной инфляции спроса. Напротив, значительное снижение инвестиционных расходов означает еще более сильное снижение совокупного спроса, что может стать причиной экономического спада.

Резкие шоки совокупного предложения

По мнению сторонников общепринятых взглядов, второй источник макроэкономической нестабильности находится на стороне предложения. Время от времени такие внешние события, как военные действия или искусственные ограничения на предложение товаров, приводят к скачкам цен на важные импортные ресурсы, а значит, существенно повышают издержки производства в расчете на единицу выпускаемой продукции. В результате этого происходит значительное снижение совокупного предложения, что оказывает дестабилизирующее воздействие на экономику, одновременно приводя к развитию инфляции издержек и рецессии.

Монетаристский подход

На сегодняшний день классическая экономическая теория представлена несколькими современными направлениями. Одним из них является монетаризм, в качестве основных тезисов которого можно выделить следующие три утверждения: 1) основным объектом исследований является предложение денег; 2) рынки являются высококонкурентными; 3) конкурентная рыночная система способна обеспечивать высокую степень макроэкономической стабильности. Монетаристы разделяют мнение классических экономистов, что гибкость заработной платы и цен, являясь одним из достоинств конкурентных рынков, позволяет рынку в ответ на колебания совокупного спроса реагировать в виде изменения цен товаров и производственных ресурсов, а не колебаниями объема выпуска и уровня занятости. Отсюда делается вывод о том, что рыночная система могла бы достигнуть высокой степени макроэкономической

стабильности, если бы не было вмешательства государства в экономику. 📌 **17.1 Monetarism**

Нежелательный результат такого вмешательства, по мнению монетаристов, состоит в том, что государственная политика приводит к негибкости заработной платы как раз в те моменты, когда возникает необходимость в ее снижении. Жесткости заработной платы способствуют закон о минимальной заработной плате, законы, охраняющие интересы профсоюзов, гарантированные цены на ряд сельскохозяйственных продуктов, законы, усиливающие монопольную власть компаний в экономике, и т.д. Свободная рыночная система, считают монетаристы, вполне может сама обеспечивать макроэкономическую стабильность, но, несмотря на благие намерения, государственное вмешательство в экономику сильно ослабило эту способность. Более того, по мнению монетаристов, правительство своими неумелыми действиями, нацеленными на достижение большей стабильности с помощью денежной политики, лишь усиливает цикличность экономики.

Уравнение обмена Фундаментальным уравнением монетаристов является **уравнение обмена**:

$$MV = PQ,$$

где M – предложение денег; V – **скорость обращения денег**, которая представляет собой число, показывающее, сколько раз в среднем за год каждый доллар используется при покупке конечных товаров и услуг; P – уровень цен или, точнее, средняя цена продажи каждой единицы физического выпуска; Q – физический объем всех товаров и услуг, произведенных в экономике.

Левая сторона уравнения обмена MV – это общая сумма денег, которую тратят покупатели продукции, а правая сторона PQ показывает количество денег, которое получают продавцы этой продукции. Из уравнения видно, что произведение денежной массы в стране (M) на число переходов денег из рук в руки в течение года (V) должно равняться номинальному ВВП страны за год ($P \times Q$). При этом совокупные расходы должны быть равны стоимости всех приобретенных за год товаров и услуг. 📌 **17.2 Equation of exchange**

Стабильная скорость обращения денег Монетаристы полагают, что скорость обращения денег V в уравнении обмена достаточно стабильна. В данном контексте «стабильный» не является синонимом «постоянный». Экономисты знают, что сегодня скорость обращения денег выше, чем несколько десятилетий назад. Более быстрая оплата товаров и услуг, широкое использование кредитных карт и других быстродействующих платежных инструментов позволяют людям держать на руках меньше наличных денег и делают оборот средств более быстрым, чем в прошлом. Все эти факторы позволили населению сокра-

тить запасы наличных средств и средств на чековых счетах в сравнении с объемом номинального ВВП.

Когда монетаристы утверждают, что скорость обращения денег стабильна, они имеют в виду, что факторы, влияющие на эту скорость, меняются постепенно и достаточно предсказуемы. Изменение скорости обращения денег в течение последующего года предсказать совсем не сложно. Более того, скорость обращения, по их мнению, при изменении количества денег в обороте не меняется. С точки зрения монетаристов, у людей есть устойчивая потребность держать часть своих активов в виде наличных денег, а не только размещать средства в другие финансовые активы, реальные активы и использовать их для приобретения товаров и услуг. Количество денег, которое население хочет хранить на руках, связано прежде всего с факторами, зависящими от уровня номинального ВВП.

Например, предположим, номинальный ВВП равен 400 млрд долл., а покупателям требуется 100 млрд долл. для того, чтобы приобрести такой объем выпуска. Это означает, что V равна 4 (номинальный ВВП в 400 млрд долл. / количество денег = 100 млрд долл.). Если также предположить, что предложение денег действительно равно 100 млрд долл., это означает, что экономика, если рассматривать ее в параметрах количества денег, находится в равновесии. Иными словами, предложение денег равно количеству денег, которое экономические агенты хотят иметь в наличии.

Если скорость обращения денег стабильна, уравнение денежной системы позволяет выявить определенное взаимоотношение между предложением денег и объемом номинального ВВП (равного PQ). Увеличение предложения денег, скажем, на 10 млрд долл. выведет рыночную систему из состояния равновесия, так как население обнаружит, что у него на руках находится слишком много денег, или, иными словами, в экономике существует избыточная ликвидность. В данном случае количество денег на руках у населения (110 млрд долл.) превысит требуемую сумму наличных средств (100 млрд долл.). Экономические агенты (домашние хозяйства и фирмы) захотят восстановить соотношение между количеством наличных денег и другими активами, такими, как акции и облигации компаний, здания и оборудование, жилье и автомобили, одежда и игрушки. В то же время чем больше одни потратят денег, тем больше денег окажется на руках у других. Эти другие – фирмы и домашние хозяйства – также постараются избавиться от «лишних» денег, но в целом общее количество наличных денег, 110 млрд долл., останется неизменным.

И наоборот, коллективная попытка сократить остатки наличных средств повлечет за собой рост совокупного спроса, что, в свою очередь, приведет к

увеличению номинального ВВП. Так как скорость обращения денег в нашем примере составляет 4, т.е. в среднем каждый доллар участвует в платежных операциях четыре раза в год, номинальный ВВП возрастет с 400 до 440 млрд долл. При данном, более высоком уровне номинального ВВП предложение денег в объеме 110 млрд долл. станет равно количеству денег, которое нужно населению ($440 \text{ млрд долл.} / 4 = 110 \text{ млрд долл.}$), и тогда равновесие будет восстановлено.

Данный пример показывает, что увеличение предложения денег на 10 млрд долл. приводит к возрастанию номинального ВВП на 40 млрд долл. Расходы на покупку товаров, услуг и других активов растут до тех пор, пока номинальный ВВП не увеличится настолько, чтобы между номинальным ВВП и количеством денег вновь было достигнуто равновесное соотношение (4 к 1).

Обратите внимание, что скорость обращения V определяет соотношение ВВП и предложения денег (M). Если между номинальным ВВП и M существует устойчивая связь, то и V будет достаточно стабильной. Из этого следует, что изменение M приводит к пропорциональному изменению номинального ВВП ($P \times Q$). Другими словами, предполагается, что изменение количества денег оказывает вполне предсказуемое воздействие на номинальный ВВП (равный $P \times Q$). Увеличение M приводит к увеличению P или Q , либо обеих этих составляющих сразу, а снижение M приводит к сокращению P или Q , либо и того и другого. (Ключевой вопрос 4.) **17.1 Equation of exchange**

Монетарные источники нестабильности Монетаристы считают, что единственной по-настоящему значимой причиной макроэкономической нестабильности является неправильная денежная политика. Увеличение совокупного спроса прямо связано с ростом количества денег в экономике. В условиях полной занятости увеличение совокупного спроса приводит к повышению уровня цен. Сначала высокие цены будут стимулировать фирмы к наращиванию реального выпуска, и на какое-то время безработица может даже упасть ниже естественного уровня. Однако как только в ответ на повышение цен номинальная заработная плата возрастет, а значит, восстановится и прежняя реальная заработная плата, реальный выпуск сократится до уровня, соответствующего полной занятости, а безработица вновь достигнет естественного уровня. Таким образом, неоправданное увеличение количества денег в экономике приводит к раскручиванию инфляции, а также к нестабильности показателей реального выпуска и занятости.

Напротив, снижение количества денег приводит к падению совокупного спроса. Объем реального выпуска временно уменьшается, а безработица возрастает

выше своего естественного уровня. В конце концов, номинальная заработная плата снижается настолько, что уровень реального выпуска достигает своего прежнего значения, соответствующего полной занятости. Следовательно, неоправданное уменьшение количества денег приводит, наряду с дестабилизацией реального ВВП и уровня занятости, к дефляции.

При анализе причин нестабильности отчетливо проявляется расхождение между общепринятым взглядом на макроэкономические процессы и подходом монетаристов. Напомним, что, по мнению большинства экономистов, придерживающихся общепринятых взглядов, причиной экономической нестабильности является нестабильность инвестиционных расходов. В этой связи кредитно-денежная политика представляется им как раз стабилизирующим фактором. Соответствующие изменения предложения денег могут оказать как понижающее, так и повышающее воздействие на процентные ставки — в зависимости от того, что на данный момент требуется в экономике, и таким образом уменьшить амплитуду колебаний инвестиционных расходов и сгладить макроэкономическую нестабильность. Напротив, монетаристы считают наиболее важной причиной макроэкономической нестабильности изменение количества денег в экономике. Например, они утверждают, что Великая депрессия во многом произошла потому, что Федеральная резервная система США допустила в тот период слишком значительное снижение предложения денег — почти на 35%. Вот что сказал по этому поводу один из виднейших представителей монетаристов Милтон Фридмен (*Milton Friedman*):

«Оно [предложение денег] снизилось не потому, что не было заемщиков, т.е. не потому, что «лошадь не стала пить воду, когда ее подвели к ней». Оно уменьшилось потому, что Федеральная резервная система сократила или способствовала резкому сокращению [предложения денег], так как ею не были выполнены обязанности, возложенные на нее Законом о Федеральной резервной системе, — обеспечивать ликвидность банковской системы. «Великое сжатие» — это горькое свидетельство мощи кредитно-денежной политики, а не, как говорили Кейнс и многие его современники, ее бессилия»¹.

Объяснение на основе реального цикла деловой активности

Третий современный взгляд на причины макроэкономической нестабильности заключается в том, что циклы деловой активности вызываются реальными факторами, т.е. теми, которые оказывают воздей-

¹ Milton Friedman, *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*. Chicago: Aldine, 1969, p. 97.

стве на совокупное предложение, а отнюдь не денежными факторами, связанными с расходами и оказывающими влияние на совокупный спрос. Согласно теории реального цикла деловой активности, колебания экономической активности происходят из-за значительных изменений в технологии и доступности производственных ресурсов. Эти изменения влияют на производительность, а значит, и на долгосрочные перспективы расширения совокупного предложения.

Лучше разобраться в сущности этого подхода нам поможет пример, где мы будем рассматривать экономику в состоянии рецессии. Предположим, производительность труда (выпуск продукции на одного рабочего) из-за скачка цен на горючее резко снизилась, что сделало экономически невыгодным использование определенных типов оборудования. Сокращение производительности означает снижение способности экономики в целом производить продукцию. В результате кривая долгосрочного совокупного предложения смещается вниз и влево, из положения AS_{LR1} в положение AS_{LR2} (рис. 17.2).

Так как реальный объем продукции снижается с Q_1 до Q_2 , экономическим агентам уже не будет требоваться столько же денег, сколько прежде, чтобы купить меньшее количество товаров и услуг. Поэтому спрос на деньги падает. Кроме того, снижение деловой активности уменьшает объем кредитов фирм в банковском секторе, что приводит к уменьшению предложения части денег, создаваемых банками через механизм кредитования. Из-за этого предложение денег также сокращается. В таком достаточно противоречивом сценарии изменение предложения денег происходит в ответ на изменение спроса на деньги. Но сокращение предложения денег, в свою очередь, приводит к снижению совокупного спроса, например, как показано на рис. 17.2, с AD_1 до AD_2 . В результате всех этих изменений реальный выпуск падает с Q_1 до Q_2 , но уровень цен останется прежним.

И наоборот, если под влиянием, скажем, существенных нововведений в производстве совокупное предложение значительно вырастет, кривая долгосрочного совокупного предложения сместится вправо. Реальный выпуск, а также спрос на деньги и предложение денег возрастут. В результате этого кривая совокупного спроса сместится вправо настолько, насколько сместилась кривая долгосрочного совокупного предложения. Реальный выпуск увеличивается, а роста уровня цен не происходит.

Подытожим сказанное. Согласно теории реального цикла деловой активности, макроэкономическая нестабильность связана с проблемами совокупного предложения, а не совокупного спроса, как обычно считают экономисты, поддерживающие общепринятую точку зрения, и монетаристы.

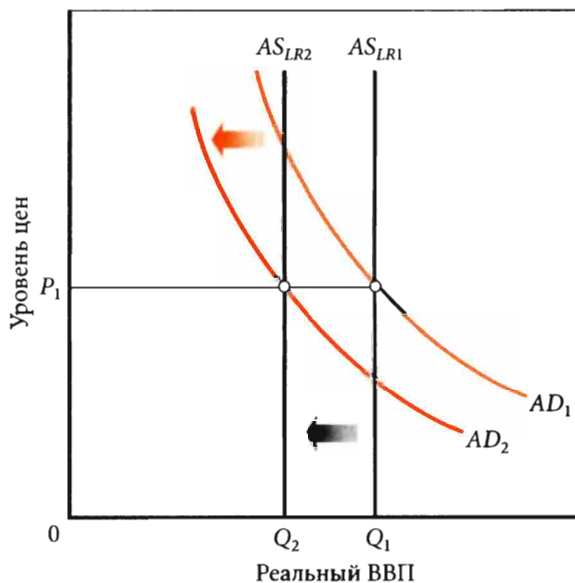


Рис. 17.2

Теория реального цикла деловой активности. Согласно теории реального цикла деловой активности, сокращение количества доступных производственных ресурсов приводит к сдвигу кривой долгосрочного совокупного предложения влево, из положения AS_{LR1} в положение AS_{LR2} . Сокращение реального выпуска с Q_1 до Q_2 , в свою очередь, приводит к сокращению спроса на деньги (которых в новых условиях требуется меньше) и предложения денег (так как сокращаются объемы займов). Вследствие этого кривая совокупного спроса смещается влево, из положения AD_1 в положение AD_2 . Результатом этих смещений является экономический спад, но уровень цен остается неизменным.

Сбои координации

Среди современных взглядов на причины макроэкономической нестабильности можно выделить и четвертую точку зрения, относящуюся к так называемым сбоям координации. Эти сбои происходят тогда, когда людям не удается достичь взаимовыгодного состояния равновесия, так как они, оказываясь, не могут согласовать свои действия.

Пример, не связанный с экономикой Рассмотрим сначала пример, не связанный с экономикой. Предположим, вы узнали, что на ближайшем пляже будет проводиться неформальная вечеринка, хотя погода такая, что в любую минуту может пойти дождь. Если вы полагаете, что другие люди из-за угрозы дождя не пойдут на эту вечеринку, вы тоже решите остаться дома. В данной ситуации есть несколько равновесных исходов, зависящих от различных комбинаций ожиданий всех участников. Рас-

смотрим здесь только два таких исхода. Если каждый человек решит, что все остальные отправятся на праздник, то туда все поедут. Вечеринка состоится, и все хорошо проведут время. Но если каждый будет считать, что все остальные останутся дома, все действительно останутся дома, и никакого праздника не будет. Если вечеринки не будет, хотя всем было бы лучше, если бы она состоялась, можно говорить о сбое координации.

Пример из макроэкономики Попробуем применить эту же идею к ситуации макроэкономической нестабильности, например, к периоду экономического спада. Предположим, отдельные фирмы и домашние хозяйства будут считать, что другие фирмы и домашние хозяйства сократят свои инвестиционные и потребительские расходы. В результате этого окажется, что все фирмы и домашние хозяйства станут ожидать сокращения совокупного спроса. Из-за этого фирмы действительно сократят свои инвестиционные расходы, зная, что в недалеком будущем у них возникнут избыточные мощности. Домашние хозяйства также сократят свои расходы (и увеличат сбережения), так как в будущем им, возможно, придется столкнуться с уменьшением количества часов работы, увольнением по сокращению штатов и падением доходов.

В подобной ситуации совокупный спрос действительно сократится и в экономике начнется спад — как результат сбывающегося прогноза. Более того, в дальнейшем в экономике будет сохраняться объем выпуска ниже уровня, соответствующего полной занятости, поскольку у производителей и домашних хозяйств не будет никаких стимулов увеличивать свои расходы. Если бы каким-то образом всем производителям и домашним хозяйствам удалось договориться и одновременно увеличить инвестиционные и потребительские расходы, совокупный спрос вырос бы, а значит, выросли бы реальный выпуск и реальные доходы. В этом случае положение отдельного производителя и потребителя также улучшилось бы. Однако этого не происходит, поскольку не существует механизма координации, позволяющего фирмам и домашним хозяйствам договориться об одновременном увеличении расходов.

В данном случае из-за сбоя в координации экономика также будет находиться в состоянии равновесия, но *равновесия безработицы*. При других ожиданиях сбой координации может привести к тому, что экономика окажется в состоянии *инфляционного равновесия*. В рамках данного подхода есть множество равновесных состояний, которые в зависимости от ожиданий людей являются для общества в целом либо нежелательными, либо предпочтительными. Таким образом, макроэкономическая нестабильность возникает вследствие перехода экономики из одного равновесного состояния в другое из-за изменения ожиданий экономических агентов.

Краткое повторение 17.2

- Экономисты, сторонники господствующей в настоящий момент точки зрения, считают, что причина макроэкономической нестабильности кроется в колебаниях инвестиционных расходов и происходящих время от времени шоков совокупного предложения.
- Монетаристы рассматривают экономику через призму уравнения обмена ($MV = PQ$). В условиях стабильной скорости обращения денег V изменения предложения денег M напрямую ведут к колебаниям номинального ВВП ($P \times Q$). Для монетаристов главной причиной макроэкономической нестабильности является неправильная денежная политика государства, приводящая к изменениям количества денег M .
- Согласно теории реального цикла деловой активности, причиной макроэкономической нестабильности являются существенные сдвиги в «реальных» факторах, таких, как характер технологий, доступность производственных ресурсов и производительность труда, сдвигающих кривую долгосрочного совокупного предложения.
- Еще одной причиной макроэкономической нестабильности могут быть сбои координации, т.е. достижение неоптимальных равновесных состояний возникает вследствие неспособности фирм и домашних хозяйств координировать совместные действия.

Является ли экономика самокорректирующейся системой?

Причины возникновения макроэкономической нестабильности — не единственный предмет споров экономистов. Продолжаются дискуссии и на другую тему: возможен ли процесс самокоррекции, если подобная нестабильность уже возникла. Нет единого мнения и по вопросу о том, сколько времени может занять процесс корректировки.

Взгляды неоклассиков на процесс самокоррекции

Экономисты-неоклассики, как правило, являются либо монетаристами, либо сторонниками теории рациональных ожиданий: идеи, что фирмы, потребители и работники ожидают изменения политики или обстоятельств, из-за чего, по их мнению, в экономике произойдут определенные преобразования, и, преследуя свои интересы, предпринимая шаги, направленные на то, чтобы ожидаемые изменения как можно меньше на них повлияли. **Неоклассическая экономическая теория** исходит из того, что когда эконо-

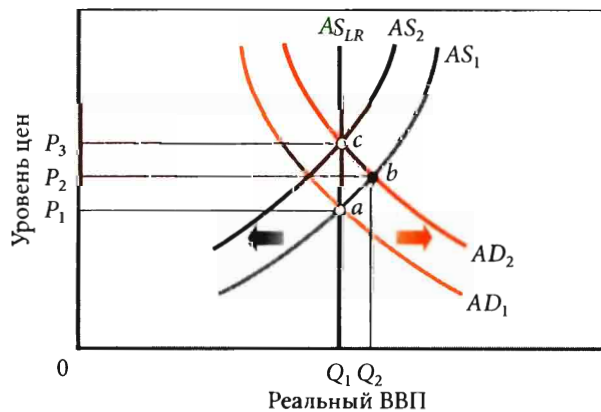
номика время от времени отклоняется от объема продукции, соответствующего полной занятости, внутренние механизмы, имеющиеся у нее, автоматически возвращают экономику в прежнее состояние. Поэтому политики должны стоять в стороне и позволить экономике осуществлять автоматическую корректировку, т.е. не прибегать к активной фискальной или кредитно-денежной политике. Эта точка зрения вполне согласуется с вертикальной долгосрочной кривой Филлипса, обсуждавшейся в гл. 15.

17.3 Rational expectation theory

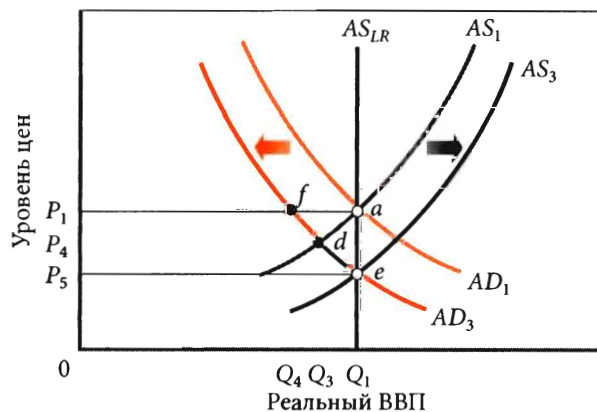
Графический анализ Рисунок 17.3а показывает, как неоклассический анализ решает вопрос самокоррекции. Из него видно, что рост совокупного спроса, например, от AD_1 до AD_2 сдвигает состояние экономики вверх, вдоль кривой краткосрочного совокупного предложения AS_1 , из положения a в положение b . Уровень цен растет, а вместе с ним растет и объем продукции. Однако в долгосрочном плане рост номинальной заработной платы компенсирует рост цен, поэтому реальная заработная плата оказывается на прежнем уровне. Возрастают издержки производства и в расчете на единицу продукции, из-за чего кривая краткосрочного совокупного предложе-

ния смещается влево, из положения AS_1 в положение AS_2 . Экономика переходит из положения b в положение c , а реальный объем продукции оказывается на уровне полной занятости Q_1 . Этот уровень выпуска определяется вертикальной кривой долгосрочного совокупного предложения, в данном случае AS_{LR} .

И наоборот, сокращение совокупного спроса с AD_1 до AD_3 (рис. 17.3б) первоначально приведет к смещению экономики вдоль краткосрочной кривой ее совокупного предложения AS_1 из точки a в точку d . При этом упадет и уровень цен, и уровень реального выпуска. Однако в долгосрочном периоде номинальная заработная плата уменьшится настолько, что реальная заработная плата упадет до прежнего уровня. Вследствие этого производственные издержки в расчете на единицу продукции снизятся, а кривая краткосрочного совокупного предложения сместится вправо, из AS_1 в AS_3 . Экономика вновь окажется в точке e , где выпуск соответствует полной занятости Q_1 . Как и на рис. 17.3а, на рис. 17.3б показана ситуация, когда экономика без постороннего вмешательства, автоматически возвращается к уровню выпуска, обеспечивающего полную занятость и естественный уровень безработицы.



(а) Последствия увеличения совокупного спроса



(б) Последствия уменьшения совокупного спроса

Рис. 17.3

Неоклассический взгляд на процесс самокоррекции. (а) Непредвиденный рост совокупного спроса с AD_1 до AD_2 сдвигает экономику из точки a в точку b . После этого внутренний механизм коррекции возвращает экономику в точку c . В результате ожидания роста совокупного спроса экономика сразу перемещается из точки a в точку c . (б) Непредвиденное сокращение совокупного спроса с AD_1 до AD_3 сдвигает экономику из точки a в точку d . После этого процесс самокоррекции приводит экономику в точку e . В том случае, если снижение совокупного спроса ожидалось, экономика перемещается сразу из точки a в точку e . (Однако сторонники традиционных, наиболее распространенных в настоящее время взглядов считают, что если цены останутся на уровне P_1 , экономика переместится из точки a в точку f , и даже если уровень цен упадет до P_4 , экономика, в силу негибкости и неспособности заработной платы к снижению, останется в точке d .)

Скорость адаптации Среди экономистов-неоклассиков существуют определенные разногласия по поводу того, насколько длителен процесс самокоррекции. Монетаристы обычно придерживаются теории *адаптивных* ожиданий, согласно которой люди формируют свои ожидания на основе существующих реалий и лишь постепенно модифицируют их в зависимости от того, как именно развиваются события. Это означает, что сдвиги кривых долгосрочного совокупного предложения, показанные на рис. 17.3, могут происходить на протяжении 2–3 лет и даже более длительного периода. Другие представители неоклассиков придерживаются, однако, положения о рациональных ожиданиях работников, которые в состоянии предвидеть некоторые события в будущем, до того как они произойдут в действительности. В условиях, когда изменения уровня цен ожидаемы, номинальная заработная плата подстраивается к ним очень быстро, и даже мгновенно. Посмотрим, почему это происходит.

Хотя некоторые новые теории, включая кейнсианские, учитывают рациональные ожидания экономических агентов, нас в данном случае интересует неоклассическая версия теории рациональных ожиданий (*rational expectations theory, RET*). Теория *RET* основывается на двух предположениях:

- Люди ведут себя рационально, собирая и осмысленно перерабатывая информацию, чтобы сформировать ожидания относительно экономически важных для них вещей. В этих ожиданиях оперативно учитываются новые данные о событиях, имеющих далеко идущие экономические последствия. В условиях адекватного информационного обеспечения мнения людей об экономических событиях будущего достаточно точно отражают вероятность наступления этих событий. Например, если население решит, что та или иная политика правительства ведет к раскручиванию инфляции, то люди соответствующим образом скорректируют свое поведение в ожидании инфляции.
- Подобно последователям классической теории, экономисты, придерживающиеся теории *RET*, считают, что все рынки товаров и ресурсов высококонкурентны, а цены и заработная плата – достаточно эластичны, как при движении вверх, так и при движении вниз. Однако сторонники *RET* идут дальше и выдвигают предположение, что новая информация очень быстро (в некоторых случаях практически мгновенно) усваивается рынком при формировании соответствующих кривых спроса и предложения. Результатом этого является чрезвычайно быстрое приспособление равновесных цен и объемов выпуска к непредвиденным событиям, таким, как смена технологии или шоки совокупного предложения. Цены моментально подстраиваются под события с заранее

известным исходом, например, под перемены в кредитно-денежной или фискальной политике.

Непредвиденные изменения уровня цен

Основной вывод теории *RET* состоит не только в том, что экономике свойственна самокоррекция, но и в том, что эта коррекция происходит достаточно быстро. Однако непредвиденные изменения уровня цен, так называемые **ценовые сюрпризы (скачки уровня цен)**, согласно данной теории, все же приводят к временным изменениям реального выпуска. Предположим, например, что в результате неожиданного роста иностранного спроса на товары, произведенные в США, совокупный спрос в США возрастает с AD_1 до AD_2 (см. рис. 17.3а). В результате этого сразу же и неожиданно уровень цен вырастет с P_1 до P_2 .

Но здесь возникает интересный вопрос. Если заработная плата и цены эластичны (что является одной из основных допущений *RET*), почему повышение уровня цен не влечет за собой соответствующего роста номинальной заработной платы, способного предотвратить любое увеличение реального выпуска? Почему экономика на какое-то время смещается из точки a в точку b вдоль кривой AS_1 ? Согласно теории *RET*, фирмы увеличивают свой выпуск с Q_1 до Q_2 в результате неверных представлений о соотношении роста цен на собственные продукты и другие товары (в том числе цены труда). Они ошибочно полагают, что более высокие цены на их продукцию – результат более сильного спроса на нее по сравнению с другими товарами. В ожидании более высокой прибыли они увеличивают объемы собственного производства. Однако на самом деле в результате расширения совокупного спроса растут все цены, включая заработную плату. Как только фирмы осознают, что выросли все цены, включая и заработную плату, они сокращают собственное производство до прежнего уровня.

Если изобразить данную ситуацию графически (рис. 17.3а), рост номинальной заработной платы сдвигает кривую краткосрочного совокупного предложения влево, с AS_1 до AS_2 , и экономика переходит из точки b в точку c . Таким образом происходит автоматическая коррекция роста реального выпуска, вызванного ценовым сюрпризом.

Аналогичные рассуждения применимы и в ситуации непредвиденного падения уровня цен. В экономике, изображенной на рис. 17.3б, у фирм складывается ошибочное представление, что в результате большего снижения спроса цены на их продукцию снижаются сильнее, чем цены на другие товары. Они реагируют на ожидаемое уменьшение прибыли сокращением объемов производства. В результате совместных действий всех фирм уровень реального выпуска в экономике сокращается. В этих условиях, заметив, что все цены и заработная плата в экономике падают, фирмы вновь начинают наращивать

выпуск до прежнего уровня. Кривая краткосрочного совокупного предложения на рис. 17.36 сдвигается вправо, из положения AS_1 в положение AS_2 , в результате чего происходит самокоррекция экономики, что отражается в ее переходе из точки d в точку e .

Полностью ожидаемые изменения уровня цен В соответствии с теорией *RET*, полностью ожидаемые сдвиги уровня цен не приводят, даже в краткосрочном периоде, к изменению реального выпуска. Вернемся к рис. 17.3а, иллюстрирующему ситуацию повышения совокупного спроса от AD_1 до AD_2 . Фирмы немедленно осознают, что более высокие цены на их продукцию являются следствием ожидаемой ими инфляции. Они также понимают, что те же силы, которые являются причиной инфляции, приводят и к росту номинальной заработной платы, и поэтому их прибыль останется без изменений. Экономика в данной ситуации сразу же перемещается из точки a в точку c . Цены, как и ожидалось, растут, а выпуск остается на уровне Q_1 , соответствующем полной занятости.

Аналогичным образом полностью ожидаемое падение уровня цен не приводит к изменению реального выпуска. Фирмы понимают, что номинальная заработная плата снизится в процентном отношении так же, как и уровень цен, а потому прибыль компаний не изменится. Экономика в данной ситуации сразу же перемещается из точки a в точку c (рис. 17.3б). Наблюдается дефляция, но выпуск в экономике остается на уровне Q_1 , соответствующем полной занятости. Ожидаемое снижение совокупного спроса не приводит к изменению реального выпуска.

Общепринятая точка зрения на процесс самокоррекции

Практически все экономисты признают значительный вклад неоклассиков в теорию совокупного предложения. Более того, многие современные экономисты в той или иной степени используют различные аспекты *RET* в своих более сложных моделях. Однако большинство ученых совершенно не согласны со сторонниками *RET* по вопросу о том, что цены и ставки заработной платы могут так легко снижаться, т.е. что они гибки в сторону снижения. Хотя на многих рынках, в частности рынке акций, валютном рынке и некоторых сырьевых рынках, цены действительно ежедневно и даже ежеминутно изменяются, в том числе и снижаются, на рынках готовых изделий и труда этого не наблюдается. Существуют неопровержимые доказательства, утверждают экономисты, придерживающиеся общепринятых взглядов, что цены на многие товары и ставки заработной платы на протяжении длительного периода времени являются негибкими в сторону снижения. Поэтому экономике, если ей не помочь мерами фискальной и кредитно-денежной политики, могут потребоваться

годы, чтобы оправиться от спада и вернуться к уровню выпуска, соответствующему полной занятости.

Графический анализ Чтобы разобраться с общепринятой системой взглядов, вновь вернемся к рис. 17.3б. Предположим, в результате значительного сокращения инвестиционных расходов совокупный спрос снижается от AD_1 до AD_3 . Если цены останутся на уровне P_1 , экономика не перейдет из точки a в точку d , а затем в точку e , как это предсказывается в теории *RET*. Напротив, экономика переместится из точки a в точку f , как если бы она двигалась вдоль горизонтальной кривой совокупного спроса, пролегающей между этими двумя точками. Реальный выпуск снизится с уровня, соответствующего полной занятости, Q_1 до уровня, соответствующего состоянию спада, Q_4 . **17.1 Self-correction**

Предположим, однако, что из-за избытка предложения на рынках товаров уровень цен все же снизится до P_4 . Приведет ли это к снижению номинальной заработной платы, что необходимо, чтобы совокупное предложение, согласно неоклассикам, переместилось из положения AS_1 в положение AS_3 ? Современные экономисты считают, что это «очень маловероятно». Дело в том, что номинальная заработная плата еще больше, чем цены, негибка в сторону снижения. Если номинальная заработная плата не снизится в ответ на падение уровня цен, то и кривая краткосрочного совокупного предложения не сместится вправо. Это означает, что механизм самокоррекции, предложенный неоклассиками и обоснованный теорией рациональных ожиданий, не действует. В данной ситуации экономика будет оставаться в точке d при уровне выпуска меньше того, который соответствует полной занятости, и при высокой норме безработицы.

Негибкость заработной платы в сторону снижения Мы уже обсудили в гл. 10 отдельные причины, по которым фирмы не смогут или не захотят снижать номинальную заработную плату. В частности, фирмы не смогут снизить заработную плату потому, что она зафиксирована в контрактах или в законе о найме установлена минимальная ставка оплаты труда. Фирмы не захотят снижать заработную плату и тогда, когда они опасаются, что из-за этого у них могут возникнуть проблемы с моральным климатом, усердием и эффективностью труда работников.

Хотя считается, что главной причиной негибкости заработной платы являются трудовые контракты, определенную роль в этом играют и так называемый эффективный уровень оплаты, а также взаимоотношения между инсайдерами и аутсайдерами. Давайте более подробно разберемся в этих понятиях.

Теория эффективного уровня оплаты труда Напомним положение гл. 10, согласно которому эффективным уровнем оплаты труда является такой уровень,

при котором минимизируются расходы фирмы на заработную плату в расчете на единицу продукции. Естественно было бы предположить, что рыночная ставка заработной платы одновременно является и эффективной ставкой оплаты труда, так как это минимальная ставка, по которой фирма может привлечь работников определенных категорий. Однако там, где издержки надзора за рабочими оказываются высокими, или там, где высока текучесть кадров, руководство фирмы может прийти к неожиданному открытию, что платить заработную плату выше рыночной для них выгодно, так как издержки по оплате труда в расчете на единицу продукции в этом случае снижаются.

Например, предположим, при рыночной ставке заработной платы в 9 долл. работники компании производят в среднем 8 ед. продукции, а при более высокой, чем рыночная, ставке, составляющей 10 долл., — 10 ед. продукции. При этом эффективной будет именно ставка 10 долл., а не рыночная ставка 9 долл. При ставке 10 долл. издержки оплаты труда в расчете на единицу продукции составят всего 1 долл. (10 долл. ставки оплаты труда / 10 ед. выпуска) по сравнению с 1,12 долл. (9 долл. ставки оплаты труда / 8 ед. выпуска) при ставке оплаты труда 9 долл.

Почему более высокая оплата труда оказывается более эффективной?

- **Большее усердие в работе** Ставка, превышающая рыночную, на самом деле повышает издержки потери работы для тех работников, которые трудятся плохо. Поскольку у работников имеются стимулы держаться за свою относительно высокооплачиваемую работу, они скорее будут трудиться с большей самоотдачей. Если взглянуть на данную ситуацию с другой стороны, то окажется, что рабочим невыгодно отлынивать от работы (небрежно выполнять или стараться переложить ее на кого-то другого), так как более высокая заработная плата означает, что данное место работы имеет для них более высокую ценность. Поэтому более высокая заработная плата может являться эффективной заработной платой, так как она способна привести к такому росту производительности труда работников, которая более чем компенсирует рост оплаты труда.
- **Меньшие издержки надзора за трудом работников** Так как у работников снижаются стимулы к отлыниванию от работы, фирме требуется меньше супервайзеров (уровня мастера) для надзора за ними. Это также способствует снижению совокупных издержек фирмы на единицу выпуска.
- **Снижение текучести кадров** Более высокая заработная плата сильнее удерживает работников от перехода на другую работу. Меньшая текучесть кадров означает, что фирма будет тратить меньше

денег на поиск и обучение новых работников. Работающие на фирме специалисты будут более опытными и производительными.

Для анализа проблемы макроэкономической нестабильности существенно то, что наличие эффективного уровня оплаты труда способствует негибкости заработной платы в сторону ее снижения. Те фирмы, которые выплачивают своим сотрудникам эффективную заработную плату, не захотят сокращать ее, так как это приведет к отлыниванию от работы, сделает необходимым более тщательный надзор за работниками, повысит текучесть кадров. Другими словами, сокращение заработной платы, снижающее производительность и увеличивающее затраты труда на единицу продукции, является для фирм вредным. ■ **17.4 Efficiency wages**

Взаимоотношения между инсайдерами и аутсайдерами Некоторые экономисты считают, что негибкость заработной платы в сторону ее снижения может быть вызвана характером взаимоотношений между инсайдерами и аутсайдерами. В данном случае инсайдеры — это работники, сохраняющие рабочие места даже во время спада. Аутсайдеры — это работники, которых увольняют с работы, а также безработные, которые хотели бы работать в данной фирме.

Когда экономический спад приводит к увольнениям и масштабной безработице, можно обоснованно предположить, что аутсайдеры готовы работать за меньшую заработную плату, что приведет к падению уровня оплаты труда на рынке. Можно также допустить, что фирмы в надежде снизить производственные издержки были бы готовы принять эти предложения. Однако, согласно **теории инсайдеров — аутсайдеров**, аутсайдерам не удастся понизить уровень оплаты труда, поскольку издержки, связанные с их наймом, слишком высоки и будут препятствовать их приему на работу. Наниматели могут также опасаться, что инсайдеры воспримут факт снижения оплаты как удар по их многолетним усилиям по увеличению заработной платы или, хуже того, как попытку «украсть» их рабочие места. Решив так, инсайдеры могут отказаться сотрудничать с новыми работниками, прием которых способствовал бы снижению оплаты их труда. В тех видах деятельности, где командный дух имеет большое значение, отсутствие сотрудничества приведет к падению общей производительности труда и, как результат, прибыли фирмы.

Даже если бы фирмы были готовы нанять работников за более низкую заработную плату, те сами могут не согласиться работать по более низкой ставке оплаты труда. Дело в том, что в этом случае они будут испытывать на себе недовольство инсайдеров, чьи позиции пошатнулись бы из-за того, что были наняты работники, согласившиеся на более низкую оплату труда. Поэтому может оказаться так, что аут-

сайдеры останутся безработными, и для того чтобы свести концы с концами, они должны будут полагаться лишь на свои прежние сбережения, пособия по безработице и другие социальные выплаты.

Так же как и выводы из теории эффективного уровня оплаты труда, выводы теории инсайдеров – аутсайдеров заключаются в том, что в условиях сокращения совокупного спроса заработная плата оказывается весьма негибкой в сторону ее снижения. Это не означает, что автоматическая коррекция невозможна, но ее скорость будет гораздо ниже, чем считают экономисты-неоклассики. (Ключевой вопрос 7.)

Краткое повторение 17.3

- Экономисты-неоклассики уверены: если какие-то неожиданные события приводят к отклонению реального выпуска от уровня, соответствующего полной занятости, экономика при помощи самокоррекции способна вернуться к прежнему состоянию.
- Согласно теории рациональных ожиданий, неожиданные изменения уровня цен влияют на уровень реального выпуска только в краткосрочном, но не в долгосрочном периоде.
- Одно из основных положений теории рациональных ожиданий состоит в том, что участники рынка немедленно реагируют на любые ожидаемые ими изменения цен, из-за чего уровень реального выпуска остается прежним.
- Современные представители основного направления экономической науки полагают, что из-за негибкости цен и заработной платы в сторону снижения экономика может надолго оставаться в состоянии спада.
- Источниками негибкости заработной платы в сторону снижения являются трудовые договоры, эффективный уровень оплаты труда и взаимоотношения между инсайдерами и аутсайдерами.

По правилам или по усмотрению?

Существование различных точек зрения на причины нестабильности и скорость процесса самокоррекции привело к жарким дискуссиям по поводу сущности макроэкономической политики. Следует ли правительству придерживаться установленных правил, заставляющих его вмешиваться в экономические процессы в условиях стабильности, тем самым вызывая нестабильность? Или правительству следует по собственному усмотрению проводить фискальную и кредитно-денежную политику, необходимые для стабилизации экономической ситуации?

В защиту политики, проводимой по правилам

Монетаристы и другие представители неоклассического направления полагают, что существование определенных правил ведения макроэкономической политики уменьшает возможность возникновения нестабильности в экономике. Эти правила, считают они, не дадут правительству произвольно, по своему усмотрению «управлять» совокупным спросом. Возможно, это в целом правильная общая ориентация, так как, с точки зрения этой группы исследователей, вмешательство в экономику принесет больше вреда, чем пользы, скорее вызывая нестабильность, чем ее устраняя.

Денежно-финансовое правило Поскольку именно неумелая кредитно-денежная политика, по мнению монетаристов, является одним из главных источников макроэкономической нестабильности, для экономики особенно важно внедрение в практику **денежно-финансового правила** и его неуклонное соблюдение. Это правило должно выступать в виде специальной директивы Федеральной резервной системы, предписывающей ей ежегодно увеличивать предложение денег в экономике настолько, насколько растут производственные мощности страны. Такое увеличение денежного предложения, происходящего с фиксированной скоростью, будет осуществляться из года в год, независимо от состояния экономики. Отсюда следует, что исключительной и единственной задачей Федеральной резервной системы в рамках кредитно-денежной политики будет применение находящихся в ее распоряжении инструментов (операций на открытом рынке, изменений учетной ставки и норм обязательных резервов) для обеспечения устойчивого роста денежной массы в экономике на уровне, скажем, 3 или 5% в год. По этому поводу Милтон Фридмен говорил следующее:

«Такое правило... искоренит... главнейший источник экономической нестабильности – внезапные и непредсказуемые последствия антициклической денежной политики. До тех пор пока наблюдается устойчивый рост предложения денег в стране, на уровне 3, 4 или 5% в год, любой экономический спад будет не более чем временным явлением. Ликвидность, сопутствующая устойчиво растущей денежной массе, создаст хорошие условия для увеличения совокупного спроса. Опять же, если прирост денежной массы не превышает некоторого среднего темпа, любой инфляционный всплеск, без дополнительной подпитки, быстро сойдет на нет»¹.

На рис. 17.4 приведено графическое обоснование денежно-финансового правила. Представим, что реальный выпуск Q_1 в экономике, отображенной на ри-

¹ Цитируется по: Lawrence S. Ritter and William L. Silber, *Money*, 5 th ed. New York: Basic Books, 1984, pp. 141–142.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Чтобы не сбиваться с пути

Экономист-кейнсианец Абба Лернер (Abba Lerner, 1903–1982) как-то сравнил экономику с поездкой на автомобиле по дороге, где с каждой стороны то и дело встречаются дорожные пробки. Поездка в этом примере осложнялась тем, что у автомобиля не было рулевого колеса. Поэтому машина могла сбить один барьер, из-за чего ее выбрасывало на противоположную сторону дороги. Там она могла удариться о другой барьер, отбрасывающий ее снова на первоначальную сторону дороги. Чтобы избежать подобного «переброса из стороны в сторону» в результате действия циклов деловой активности, утверждал Лернер, общество должно снабдить экономику своего рода «рулем управления». Дискреционная фискальная и кредитно-денежная политика, считал он, позволит правительству безопасно «рулить» экономикой и умело лавировать между проблемами, вызываемыми рецессией и инфляцией спроса.

Экономист Милтон Фридмен (родился в 1912 г.) модифицировал аналогию Лернера, дав ей другое обоснование. Он сказал, что экономика не нуждается в умелом водителе, хорошо «крутящем» экономическое колесо и постоянно его вращающем, чтобы учесть неожиданные искривления дороги. Скорее экономике нужен механизм, который не позволяет кредитно-денежному пассажиру, сидящему на заднем сидении, время от времени наклоняться вперед и прикасаться к рулевому колесу, из-за которого автомобиль сходит с дороги. По мнению Фридмена, автомобиль может благополучно ехать по дороге, если только Федеральная резервная система не будет мешать его движению.

Аналогия Лернера предполагает наличие внутренне нестабильной экономики, которой требуется управление в виде дискреционной стабилизационной политики, проводимой правительством. Вариант же этой аналогии в трактовке Фридмена исходит из в целом стабильной экономики, которая переходит в нестабильное состояние из-за неадекватной кредитно-денежной политики, осуществляемой Федеральной резервной системой. По Лернеру, стабильность требует активного использования фискальной и кредитно-денежной политики. По Фридмену, для макроэкономической стабильности необходимо введение денежно-финансового правила, требующего от Федеральной резервной системы стабильно повышать предложение денег с установленной годовой скоростью*.

* В последние годы Фридмен не так активно призывает к проведению кредитно-денежной политики, как в прошлом, и признает, что ФРС стала действовать гораздо более умело при коррекции уровня инфляции, благоразумно используя для этого приемы кредитно-денежной политики.

жения AS_{LR1} в положение AS_{LR2} , что означает потенциальное увеличение каждый год среднего объема реальной продукции. Из предыдущих глав вы уже знаете, что этот прирост «потенциального ВВП» является результатом накопления ресурсов, повышения их качества и совершенствования технологий.

Монетаристы считают, что денежно-финансовое правило должно привязывать прирост денежной массы в стране к типичному для экономики этой страны приросту долгосрочного совокупного предложения. В условиях прямой зависимости между приростом количества денег и изменением совокупного спроса можно утверждать, что кривая AD будет каждый год смещаться вправо, подобно смещению из AD_1 в AD_2 в нашем примере. В результате этого при стабильном уровне цен P_1 реальный ВВП возрастет с Q_1 до Q_2 . Таким образом, используя денежно-финансовое правило, мы добьемся постоянного роста реального ВВП в условиях стабильных цен.

Экономисты, придерживающиеся теории *RET*, в основном согласны с идеей денежно-финансового правила. Они считают, что кредитно-денежная политика «дешевых» или «дорогих» денег скорее оказы-

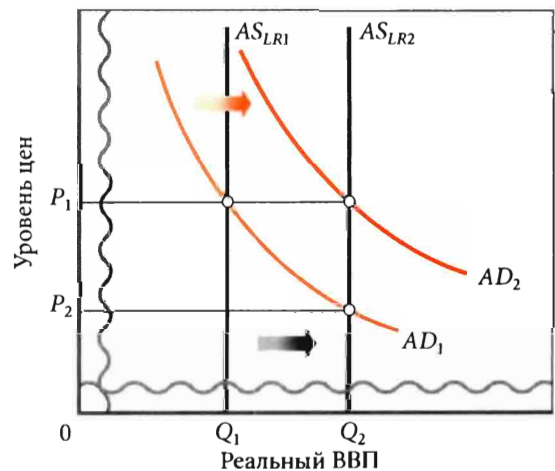


Рис. 17.4

Обоснование целесообразности применения денежно-финансового правила. Денежно-финансовое правило предусматривает, что Федеральная резервная система должна ежегодно увеличивать предложение денег пропорционально долгосрочному росту потенциального ВВП. В результате чего кривая совокупного спроса будет смещаться вправо, например, из AD_1 в AD_2 . Это смещение будет происходить с той же скоростью, что и сдвиг кривой совокупного предложения, в данном случае из положения AS_{LR1} в положение AS_{LR2} . В таких условиях экономика будет устойчиво расти, не сталкиваясь с проблемами инфляции или дефляции.

сунке, соответствует уровню полной занятости. Также предположим, что кривая долгосрочного совокупного предложения ежегодно смещается из поло-

вает влияние на уровень инфляции, но не на объем реального выпуска. Предположим, Федеральная резервная система для снижения процентных ставок, увеличения инвестиционных расходов и размера реального ВВП станет проводить политику, направленную на рост предложения денег. Исходя из прошлого опыта и своих экономических знаний, население решит, что эта политика имеет инфляционную направленность, и примет меры самозащиты. Работники начнут требовать повышения номинальной заработной платы, фирмы увеличат цены на свою продукцию, а кредиторы повысят номинальные процентные ставки по выдаваемым кредитам.

Все эти ответные действия экономических агентов (в частности, работников, фирм и кредитных организаций) направлены на то, чтобы предотвратить нежелательное влияние инфляции на их реальные доходы. Однако результатом этих коллективных действий станет немедленное увеличение заработной платы и цен. Из-за этого любое увеличение совокупного спроса, вызванное смягчением кредитно-денежной политики, будет с лихвой компенсировано возросшими ценами и заработной платой. И в конечном счете реальный выпуск и занятость останутся прежними.

С этой точки зрения комбинация рациональных ожиданий и мгновенное приспособление к новым рыночным условиям означает абсолютную неэффективность любой проводимой денежной политики. Поэтому если единственным результатом денежной политики является инфляция (или дефляция), то, как считают сторонники *RET*, имеет смысл ограничить полномочия Федеральной резервной системы. В частности, Конгресс США может законодательно закрепить проведение кредитно-денежной политики, призванное обеспечить нулевой уровень или крайне низкий уровень инфляции в экономике.

В последнее десятилетие призыв к введению денежно-финансового правила, предлагаемого Фридменом, стал менее громким. Некоторые экономисты, поддерживавшие в прошлом денежно-финансовое правило, стали сторонниками *целевой инфляции*, обсуждавшейся в гл. 14. Напомним, что в этом случае от ФРС требуется объявить целевой диапазон темпов инфляции, скажем, 1–2%, который должен сохраняться в течение какого-то будущего периода, например следующих двух лет. Затем ожидается, что она будет использовать свои инструменты кредитно-денежной политики, чтобы удержать ставки инфляции в таком пределе. Если ей этого не удастся, ФРС потребуются объяснить, почему она с заданной задачей не справилась.

Если толковать целевую инфляцию строго, этот вариант заставит ФРС сфокусировать свое внимание практически только на контроле инфляции и дефляции, вместо того чтобы заниматься сглаживанием

колебаний цикла деловой активности. Сторонники целевой инфляции обычно уверены, что экономика будет иметь меньшие по амплитуде, более короткие по времени и поэтому менее сильно выраженные фазы цикла, если ФРС будет придерживаться правила: «Устанавливайте известную всем цель по инфляции и добивайтесь ее достижения».

В гл. 14, где разбирались вопросы кредитно-денежной политики, мы также обсудили правило Тейлора. Это правило показывает, как ФРС должна измерять ставку по федеральным фондам при разных экономических обстоятельствах. Более подробно это правило обсуждается во вставке «Последний штрих» в этой главе.

Сбалансированный бюджет Монетаристы и неоклассики также подвергают сомнению эффективность фискальной политики. В крайних случаях некоторые из них выступают за принятие поправки в Конституцию США, которая обязала бы федеральное правительство ежегодно обеспечивать сбалансированность бюджета. Другие эксперты не заходят так далеко и требуют от правительства при проведении фискальной политики быть «пассивным» и не создавать преднамеренно бюджетного дефицита или профицита. Они считают, что дефициты и профициты бюджета, являющиеся следствием спада или инфляционного расширения производства, в конце концов, будут скорректированы: по мере того как будет развиваться процесс самокоррекции экономики и вплоть до достижения уровня выпуска, соответствующего полной занятости.

Именно монетаристы особенно сильно протестуют против экспансионистской фискальной политики. Они полагают, что финансирование бюджетного дефицита, к которому вынуждает такая политика, вытесняет с рынка частных инвесторов. Предположим, для финансирования бюджетного дефицита правительство выпускает государственные облигации, т.е. осуществляет заимствования на открытом рынке. Эти заимствования означают, что государством конкурирует с частными фирмами за возможность привлечения средств. Расширенное привлечение государством финансовых средств приводит к росту спроса на деньги, дальнейшему повышению процентных ставок и вытеснению с рынка значительного количества частных инвесторов, чьи проекты в иных условиях оказались бы экономически успешными. Таким образом, конечное влияние дефицита государственного бюджета на совокупный спрос становится не столь очевидным и в лучшем случае весьма скромным.

Экономисты — сторонники *RET* отвергают дискреционную фискальную политику, проводимую правительством по собственному усмотрению, по тем же причинам, что и активную кредитно-денежную политику. Они считают, что такая политика неэффек-

тивна. Предвидя, что изменения в фискальной политике скажутся на уровне цен, компании и работники немедленно изменят свое поведение. Таким образом, экономика сразу же отреагирует на ожидание нового уровня цен. Сторонники *RET* уверены, что, подобно кредитно-денежной политике, фискальная политика способна перемещать экономику вдоль вертикальной кривой долгосрочного совокупного предложения. Однако, поскольку ее влияние на инфляцию полностью предсказуемо, фискальная политика не в состоянии изменить реальный ВВП даже в краткосрочном плане. Поэтому наилучший выход для правительства – сбалансировать свой бюджет.

В защиту дискреционной стабилизационной политики

Ученые, представляющие основное направление экономической науки, не согласны с идеями денежно-финансового правила и сбалансированного бюджета. Они исходят из того, что и кредитно-денежная, и фискальная политика являются важными инструментами достижения и поддержания полной занятости, стабильности цен и экономического роста.

Дискреционная кредитно-денежная политика

Защищая дискреционную денежную политику, экономисты этого направления утверждают, что предпосылки, на которых основано денежно-финансовое правило, не совсем верны. Хотя в долгосрочном периоде между предложением денег и номинальным ВВП действительно существует тесная связь, в краткосрочном периоде эта взаимосвязь нарушена. Причина нарушения заключается в том, что скорость обращения денег является более непостоянным и непредсказуемым параметром, чем полагают монетаристы. Доказывая, что скорость обращения денег изменяется как циклически, так и просто со временем, экономисты основного направления, исходя из этой нестабильности, утверждают, что устойчивое ежегодное увеличение денежной массы не является панацеей от колебаний совокупного спроса. В параметрах уравнения обмена равномерный рост предложения денег M не гарантирует равномерного расширения совокупного спроса, так как сама скорость обращения денег V может меняться.

Вернемся к рис. 17.4, который мы использовали для иллюстрации действия денежно-финансового правила, предусматривающего ежегодное увеличение предложения денег, независимо от состояния экономики. В определенный период оптимистические настроения фирм могут привести к увеличению инвестиционных расходов, а значит, и сдвигу кривой совокупного спроса вправо, в положение AD_2 . (Вы можете карандашом провести новую кривую AD , обозначив ее AD_3 .) Уровень цен при этом возрастет выше P_1 , т.е. наблюдается инфляция спроса. В этом

случае использование денежно-финансового правила не сможет обеспечить стабильности цен. Как считает группа экономистов основного направления, оправданным в данном случае является использование Федеральной резервной системой политики «дорогих» денег. Такая политика позволит сократить излишние инвестиционные расходы, тем самым препятствуя сдвигу вправо кривой совокупного спроса, в положение AD_2 , и предотвращая раскручивание инфляции.

Теперь предположим, что из-за пессимистических настроений руководства компаний инвестиционные расходы сокращаются. В этом случае совокупный спрос сократится на столько же, на сколько он возрос в предыдущем примере: с AD_1 до AD_2 , как показано на рис. 17.4. Денежно-финансовое правило вновь не выдерживает проверки на прочность: уровень цен опускается ниже P_1 (наблюдается дефляция) и экономика не выпускает продукции в объеме, соответствующем уровню полной занятости (безработица растет). Избежать этих последствий поможет политика правительства, направленная на увеличение количества денег в экономике, т.е. экспансионистская кредитно-денежная политика.

Представители основного направления экономической науки любят иронизировать по этому поводу, говоря, что основная проблема с денежно-финансовым правилом состоит в совете властям: «Ничего не делай, просто стой, где стоишь».

Дискреционная фискальная политика Представители основного направления экономической науки поддерживают идею использования фискальной политики для смягчения спадов и сдерживания инфляции, чтобы она из мягкой формы не перешла в динамичную. Они признают, что существует возможность вытеснения частных заемщиков с рынка, но не считают это слишком большой проблемой в период спада, когда заимствования со стороны компаний и так находятся на очень низком уровне. Но, поскольку всегда существует возможность злоупотребления инструментами фискальной политики со стороны политиков, большинство экономистов признают, что лучше держать эти инструменты в резерве и прибегать к ним лишь тогда, когда меры кредитно-денежной политики окажутся неэффективными или недостаточно быстрыми.

Как уже говорилось выше, сторонники основного направления экономической науки не согласны с требованием поддерживать сбалансированность годового бюджета. Налоговые платежи в бюджет значительно уменьшаются во время спадов и вновь возрастают в периоды экономических подъемов, когда начинается инфляция спроса. Поэтому если бы существовал закон или поправка к Конституции, которые требовали бы ежегодной сбалансированности бюджета, правительству пришлось бы повышать на-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Правило Тейлора: может ли робот заменить Бена Бернанке?

Джон Тейлор, специалист по макроэкономике из *Stanford University*, призывает принять новое денежно-финансовое правило, которое институционализировало бы приемлемые ответные действия Федеральной резервной системы в зависимости от изменений реального объема продукции и темпов инфляции.

В нашем обсуждении того, что желательнее – правила или дискреционная политика, «правила» ассоциировались с пассивной кредитно-денежной политикой, т.е. с тем ее вариантом, когда требовалось введение денежно-финансового правила, требовавшего, чтобы ФРС увеличивала предложение денег с фиксированной годовой скоростью, независимо от состояния экономики. При этом дискреционный подход связывался с активной кредитно-денежной политикой, когда ФРС меняла процентные ставки в ответ на фактические или ожидаемые изменения в экономике.

Экономист Джон Тейлор внес дополнительные нюансы в обсуждение того, что предпочтительнее, правила или дискреционные действия, предложив правило гибридной политики, диктующее точные и активно проводимые кредитно-денежные действия, которые ФРС должна предпринять, если в экономике происходят изменения. Мы уже упомянули об этом правиле, когда обсуждали вопросы кредитно-денежной политики в гл. 14. Это правило объединяет традиционный монетаризм с его ставкой на денежно-финансовое правило и взгляды основной группы экономистов, считающих, что кредитно-денежная политика является полезным инструментом для укрощения инфляции и ограничения глубины экономического спада. В отличие от денежно-финансового правила Фридмена, правило Тейлора, например, предусматривает, что кредитно-денежная политика должна использоваться в ответ на изменения и реального ВВП, и инфляции, а не только инфляции. Ключевым инструментом коррекции в данном случае выступает процентная ставка, а не предложение денег.

Правило Тейлора состоит из трех частей.

- Если реальный ВВП повышается на 1% выше потенциального, ФРС должна повысить ставку по федеральным фондам (межбанковские процентные ставки по однодневным ссудам) относительно текущих темпов инфляции на 0,5% пункта.

- Если темпы инфляции на 1 процентный пункт превышают целевой показатель в 2%, ФРС должна повысить ставку по федеральным фондам на 0,5 процентных пункта относительно темпов инфляции.
- Если реальный ВВП равен потенциальному, а инфляция эквивалентна целевым темпам в 2%, ставки по федеральным фондам должны оставаться примерно на уровне 4%, что предполагает реальные процентные ставки в 2%*.

Выдвигая свое предложение, Тейлор вовсе не предлагал ни в явном, ни в завуалированном виде, что вместо Бена Бернанке, председателя Федеральной резервной системы, может действовать робот, запрограммированный на основе правила Тейлора. В его варианте дискреционные возможности ФРС по выходу за пределы установленного правила («план действий на случай чрезвычайных событий») сохранились бы, но ФРС пришлось бы объяснять свою политику, когда она отличается от установленного правила. Поэтому новое правило удалило бы всю ту «загадочность», которая окружает нынешнюю кредитно-денежную политику, и усилило бы подотчетность ФРС. Кроме того, говорит Тейлор, если его правило использовалось бы, оно позволило бы участникам рынка прогнозировать поведение ФРС и благодаря этому существенно повысило доверие к ФРС и снизило общую степень неопределенности.

Критики правила Тейлора признают, что оно лучше соответствует контрциклической политике ФРС, чем более простое денежно-финансовое правило Фридмена. Но они не видят оснований ограничивать дискреционные действия ФРС по корректированию процентных ставок, так как считают, что все эти действия направлены на достижение стабилизации и роста. Кредитно-денежная политика, возможно, скорее искусство, чем наука, полагают они. Критики также указывают, что на протяжении последних двух десятилетий ФРС проделала хорошую работу и добилась стабильности цен, полной занятости и экономического роста. С учетом этого успеха они задаются вопросом: «Зачем нагружать ФРС правилом, которое по своей природе слишком механистично?»

* John Taylor, *Inflation, Unemployment, and Monetary Policy* Cambridge, Mass.: MIT Press, 1998, pp. 44–47.

логовые ставки и снижать государственные расходы во время спадов и снижать налоговые ставки и увеличивать государственные расходы во время экономических подъемов. Однако в этом случае первый пакет мер лишь усугублял бы спады, а второй придавал бы инфляции дополнительный импульс.

Повышение макроэкономической стабильности

Наконец, сторонники основного направления экономической науки указывают на тот факт, что во второй половине XX в. экономика США была более

стабильной, чем раньше. Нельзя считать совпадением, считают ученые, что именно в последний, а не более ранний период в стране активно применялись приемы дискреционной фискальной и кредитно-денежной политики. Именно такая политика позволила смягчить колебания циклов деловой активности. Кроме того, можно выделить ряд конкретных достижений такой политики за последние два десятилетия:

- Политика «дорогих» денег позволила снизить инфляцию с 13,5% в 1980 г. до 3,2% в 1983 г.
- Экспансионистская фискальная политика привела к снижению безработицы с 9,7% в 1982 г. до 5,5% в 1988 г.
- Политика «дешевых» денег позволила экономике быстро оправиться от экономического спада 1990–1991 гг.
- Здоровое решение ужесточить денежную политику в середине 1990-х гг., а затем снова в конце десятилетия

помогло экономике развиваться без инфляции в условиях полной занятости.

- В конце 2001 и в 2002 г. экспансионистская фискальная и кредитно-денежная политика помогли экономике медленно начать восстанавливаться от серии экономических ударов, в том числе банкротства многочисленных новых интернетовских фирм, значительного спада инвестиционных расходов, влияния террористических атак 11 сентября 2001 г. и значительного снижения стоимости акций.
- В 2004 и 2005 гг. ФРС смягчила экспансионистскую фискальную политику, повысив ставку по федеральным фондам путем постепенных приращений – каждый раз по $\frac{1}{4}$ процентного пункта – с 1 до 4,25%. В эти годы экономика динамично расширялась, а инфляция оставалась под контролем. Относительно небольшая инфляция особен-

Таблица 17.1

Обобщенное представление альтернативных макроэкономических теорий

Параметр	Основное направление экономической науки (на основе кейнсианских идей)	Неоклассическая экономика	
		Монетаризм	Теория рациональных ожиданий
Экономика частного сектора	Потенциально нестабильна	Стабильна в долгосрочном периоде при естественном уровне безработицы	Стабильна в долгосрочном периоде при естественном уровне безработицы
Источник нестабильности (частный сектор экономики)	Планируемые инвестиционные расходы не равны планируемым сбережениям (изменения совокупного спроса): шоки совокупного предложения	Неоправданная кредитно-денежная политика	Неожиданные шоки совокупного спроса и совокупного предложения в краткосрочном периоде
Приемлемая макроэкономическая политика	Активные приемы фискальной и кредитно-денежной политики	Денежно-финансовое правило	Денежно-финансовое правило
Влияние предложения денег на экономику	Изменяются процентные ставки, что влияет на инвестиционные расходы и реальный ВВП	Прямое изменение совокупного спроса влияет на ВВП	Не влияет на объем продукции, так как изменения уровня цен прогнозировались
Мнение о скорости обращения денег	Непостоянна	Стабильна	Нет общего мнения
Влияние фискальной политики на экономику	Изменяет совокупный спрос и ВВП через действие мультипликатора	Не влияет, если не меняется предложение денег	Не влияет, так как изменения уровня цен предсказуемы
Мнение об инфляции издержек	Возможна (из-за шока совокупного предложения)	Невозможна в долгосрочном периоде без избыточного предложения денег	Невозможна в долгосрочном периоде без избыточного предложения денег

но впечатляет, если учесть тот факт, что цена барреля сырой нефти повысилась с 24 долл. в 2002 г. до 55 долл. в 2005 г. (**Ключевой вопрос 13.**)

Краткий обзор макроэкономических теорий

В табл. 17.1 представлены основные положения трех теорий: основной макроэкономической теории, монетаризма и теории рациональных ожиданий и последствия их применения на практике. Обратите внимание, что неоклассическую экономическую теорию мы трактуем здесь достаточно широко и отнесли к ней и монетаризм, и теорию рациональных ожиданий, поскольку обе они исходят из того, что экономика автоматически стремится к достижению равновесия при полной занятости. Также обращаем ваше внимание на то, что основная экономическая теория опирается преимущественно на кейнсианские идеи.

Столь различные подходы к одним и тем же проблемам заставили представителей основного направления пересмотреть некоторые из своих фундаментальных принципов. Хотя ряд существенных разногласий между представителями разных школ остается, экономисты основного направления согласились с монетаристами в том, что «деньги имеют значение», а излишний рост денежной массы может привести к хронической инфляции с высоким темпом ее роста. Также найдены точки соприкосновения со сторонниками теории *RET* и сбоев координации по поводу важности ожиданий экономических агентов. Если правительству удастся убедить людей в долгосрочной стабильности уровня цен, реальности перспектив полной занятости и экономического роста, домашние хозяйства и фирмы так скорректируют свое поведение, что достижение этих целей станет действительно возможно. Если выразить эту идею более кратко, благодаря непрекращающимся дискуссиям и опираясь на здравый смысл, макроэкономика как научное направление продолжает развиваться.

РЕЗЮМЕ

1. Согласно классической экономической теории, предполагается, что кривая совокупного предложения вертикальна и определяет уровень реального выпуска, в то время как кривая совокупного спроса достаточно устойчива и определяет уровень цен в экономике. С этой точки зрения экономика обладает значительным запасом внутренней стабильности.
2. Согласно кейнсианской экономической теории, кривая совокупного предложения при значениях объема продукции меньше уровня, соответствующего полной занятости, является горизонтальной, в то время как кривая совокупного спроса по своей природе является неустойчивой. С этой точки зрения экономика изначально нестабильна.
3. Позиция сторонников основного направления экономической теории состоит в том, что макроэкономическая нестабильность вызывается неустойчивостью инвестиционных расходов, из-за чего кривая совокупного спроса сдвигается. Когда совокупный спрос растет слишком быстро, возникают предпосылки для инфляции спроса; когда совокупный спрос снижается, может начаться экономический спад. Кроме того, время от времени происходят отрицательные шоки предложения, также ведущие к общей нестабильности.
4. Монетаризм опирается на уравнение обмена: $MV = PQ$. Так как скорость обращения денег можно считать постоянной, изменения величины M приводят к изменениям номинального ВВП (равного PQ). Монетаристы полагают, что самым главным источником макроэкономической нестабильности является неправильная кредитно-денежная политика, проводимая властями. Слишком резкое увеличение M приводит к инфляции; недостаточное увеличение M – к рецессии. Монетаристы утверждают, что одной из основных причин Великой депрессии стала неадекватная кредитно-денежная политика, в результате которой денежная масса в стране сократилась почти на 35%.
5. Теория реального цикла деловой активности основными источниками макроэкономической нестабильности считает изменения доступа к ресурсам и технологический прогресс (реальные факторы), что влияет на производительность. Согласно этой теории, реальный объем продукции изменяется под влиянием сдвигов кривой долгосрочного совокупного предложения. В свою очередь, меняются и спрос на деньги, и предложение денег, в результате чего кривая совокупного спроса сдвигается в том же направлении, куда первоначально сместилась кривая долгосрочного совокупного предложения. В этом случае возможен рост реального выпуска при прежнем уровне цен.
6. Сбои координации происходят тогда, когда людям не удается достигнуть взаимовыгодного рав-

- новесного состояния, поскольку у них нет возможности скоординировать свои действия для его достижения. В зависимости от ожиданий людей как экономических агентов экономика может оказаться в благоприятном равновесном состоянии (объем продукции, соответствующий полной занятости, и отсутствие инфляции) или неблагоприятном равновесном состоянии (объем продукции меньше уровня, соответствующего полной занятости, или инфляция спроса). Вариант неблагоприятного равновесия свидетельствует о сбоях координации.
7. Теория рациональных ожиданий (*RET*) исходит из двух основных предположений: 1) при достаточном объеме информации мнения людей о возможности каких-то экономических событий в будущем точно отражают вероятность наступления таких событий; 2) рынки высококонкурентны, значит, цены и заработная плата обладают двусторонней гибкостью, т.е. могут и повышаться, и понижаться.
 8. Экономисты-неоклассики (монетаристы и сторонники *RET*) считают, что при отклонении объема продукции от уровня, соответствующего полной занятости, экономика способна за счет самокоррекции вернуться к предыдущему состоянию. Согласно теории *RET*, неожиданные изменения совокупного спроса приводят к изменению уровня цен, в результате чего фирмы в краткосрочном периоде изменяют объемы производства. Однако, как только они понимают, что в результате общей инфляции или дефляции все цены изменились (в том числе и номинальная заработная плата), они возвращаются к прежним объемам производства. Ожидаемые изменения совокупного спроса влияют исключительно на уровень цен, но не на объем реального выпуска.
 9. Представители основного направления экономической науки отвергают утверждения неоклассиков о гибкости цен и заработной платы в сторону снижения. В особенности этого нельзя сказать про номинальную заработную плату, которая из-за ряда факторов не проявляет склонности к снижению. К этим факторам относятся: трудовые контракты, эффективная оплата труда и взаимоотношения между инсайдерами и аутсайдерами. Все это означает, что совокупный спрос приводит к падению реального объема продукции, а не только к снижению заработной платы и цен.
 10. Монетаристы и сторонники *RET* утверждают, что Федеральная резервная система должна придерживаться заданных правил, а не действовать в полной мере по собственному усмотрению — дискреционно. Правило, сформулированное Фридменом, предписывает, что предложение денег в экономике должно расти с фиксированной скоростью в течение года, зависящей от долгосрочного роста потенциального ВВП. Альтернативный подход — целевая инфляция — заставляет ФРС установить целевой диапазон инфляционных темпов, скажем, 1–2% и фокусировать кредитно-денежную политику на достижение этой цели. Они также поддерживают вариант сохранения «нейтральной» фискальной политики вместо дискреционной, проводимой с целью получения бюджетного дефицита или профицита. Несколько монетаристов и экономистов — сторонников *RET* выступают за принятие поправки к конституции, которая требовала бы, чтобы федеральное правительство каждый год добивалось сбалансированного бюджета.
 11. Представители основного направления экономической науки не соглашаются с жестким применением денежно-финансового правила и требованиями обязательной сбалансированности бюджета и отстаивают право органов власти проводить дискреционную кредитно-денежную и фискальную политику. Они считают, что теория и реальные данные подтверждают, что такая политика помогает достигнуть полной занятости, стабильности цен и экономического роста.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Классические экономические взгляды (*classical view*)

Кейнсианские взгляды (*Keynesian view*)

Монетаризм (*monetarism*)

Уравнение обмена (*equation of exchange*)

Скорость [обращения денег] (*velocity [of money]*)

Теория реального цикла деловой активности (*real-business-cycle theory*)

Сбой координации (*coordination failures*)

Теория рациональных ожиданий (*rational expectations theory*)

Неоклассическая экономическая теория (*new classical economics*)

Ценовые сюрпризы (скачки уровня цен) (*price-level surprises*)

Эффективный уровень оплаты труда (*effeciency wage*)

Теория инсайдеров — аутсайдеров (*insider-outsider theory*)

Денежно-финансовое правило (*monetary rule*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

- 1. Ключевой вопрос** С помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения сравните «старую» классическую интерпретацию с кейнсианской: а) кривой совокупного предложения и б) стабильной кривой совокупного спроса. Какая из этих интерпретаций более соответствует реалиям периода Великой депрессии?
2. Какова, по мнению представителей основного направления экономической науки, наиболее распространенная причина макроэкономической нестабильности? Какую роль в возникновении нестабильности играет мультипликатор расходов-доходов? Могут ли, по мнению этих экономистов, причиной нестабильности стать какие-то отрицательные факторы со стороны предложения?
3. Сформулируйте и объясните основное уравнение монетаризма. Какова, по мнению монетаристов, главная причина возникновения макроэкономической нестабильности?
4. **Ключевой вопрос** Предположим, предложение денег и объем номинального ВВП составляют соответственно 96 млрд и 336 млрд долл. Какова скорость обращения денег? Как себя поведут домашние хозяйства и компании, если центральный банк сократит денежную массу на 20 млрд долл.? Насколько, по мнению монетаристов, должен упасть уровень номинального ВВП, чтобы равновесие восстановилось?
5. Кратко поясните, какова разница между так называемым реальным циклом деловой активности и более традиционным экономическим циклом, в котором главной движущей силой являются расходы.
6. Крэйг и Крис пытаются разойтись в узком проходе. Крис отодвинулся влево, чтобы пропустить Крэйга, а Крэйг отодвинулся вправо, чтобы пропустить Криса. Они столкнулись. Какое понятие иллюстрирует данный пример? Насколько точно данный пример иллюстрирует возникновение макроэкономической нестабильности?
7. **Ключевой вопрос** С помощью модели $AD-AS$ графически продемонстрируйте и объясните точку зрения сторонников теории RET в отношении того, как ожидаемое сокращение совокупного спроса сказывается на уровне цен и уровне реального выпуска. (Исходите из допущения, что первоначально объем продукции в экономике обеспечивает полную занятость.) Затем на том же графике покажите, как этот процесс влияет на уровень цены и выпуск, с позиции сторонников основного направления экономической науки.
8. Что такое эффективная заработная плата? Каким образом выплаты заработной платы, превышающие рыночный уровень, позволяют повысить отдачу труда и сократить текучесть кадров? Каким образом существование эффективной заработной платы вносит свой вклад, хотя бы временно, в негибкость заработной платы в сторону снижения, когда совокупный спрос падает?
9. Как взаимоотношения между так называемыми инсайдерами и аутсайдерами влияют на негибкость заработной платы в сторону снижения?
10. С помощью уравнения обмена обоснуйте денежно-финансовое правило. Почему это правило может не сработать, если скорость обращения денег неожиданно упадет, скажем, в результате уменьшения инвестиционных расходов со стороны компаний?
11. Ответьте на указанные ниже вопросы, основываясь на следующих показателях экономики гипотетической страны в году 1: денежная масса равна 400 млрд долл.; долгосрочный потенциальный темп роста ВВП составляет 3%; скорость обращения денег равна 4. Предположим, что первоначально в банковской системе страны нет избыточных резервов, а норма резервирования равна 10%. Допустим также, что скорость обращения денег постоянна, а реальный выпуск находится на уровне, соответствующем полной занятости.
 - а. Чему равен номинальный ВВП в году 1?
 - б. Предположим, Федеральная резервная система станет руководствоваться денежно-финансовым правилом при операциях на открытом рынке. Какой объем государственных облигаций им придется разместить или выкупить на рынке в период между первым и вторым годом, для того чтобы выполнить денежно-финансовое правило?
12. Объясните, в чем заключается разница между «активной» дискреционной фискальной политикой, предлагаемой экономистами основного направления экономической науки, и «пассивной» фискальной политикой, которой отдают предпочтение неоклассики. Объясните также следующее утверждение: «Недостаток конституционной поправки о достижении сбалансированности ежегодного бюджета заключается в том, что она, вообще говоря, требует проведения активной фискальной политики, но в неправильном направлении, когда экономика будет двигаться в сторону спада».
13. **Ключевой вопрос** Напишите « MON » (монетаристы), « RET » (сторонники теории рациональных

ожиданий) и «*MAIN*» (экономисты основного направления) рядом с теми приведенными ниже утверждениями, которые наиболее точно отражают позиции перечисленных направлений экономической науки.

- а. Ожидаемые изменения совокупного спроса влияют исключительно на уровень цен; никакого влияния на объем реального выпуска они не оказывают.
- б. Негибкость заработной платы в сторону снижения означает, что сокращение совокупного спроса может привести к затяжному спаду в экономике.
- в. Увеличение денежной массы M приводит к росту PQ . Сначала возрастает только Q , так как номинальная заработная плата фиксирована, но затем работники под влиянием новых экономических реалий корректируют свои ожидания и поэтому возрастает P , а Q возвращается на прежний уровень.
- г. Фискальная и кредитно-денежная политика позволяют сглаживать экономические циклы.

д. Федеральная резервная система должна ежегодно увеличивать предложение денег с постоянной скоростью.

14. Вас только что выбрали президентом США, после чего председатель Федеральной резервной системы ушел в отставку. Вы должны назначить на эту должность нового человека и, кроме того, назначить нового председателя Совета экономических консультантов при президенте. Воспользуйтесь данными табл. 17.1 и вашими знаниями в области макроэкономикс и определите положения макроэкономической теории и цели макроэкономической политики, на которые будет ориентироваться новый кабинет. Помните, что от принятого решения зависит экономическое здоровье всей нации, а с ним и ваши шансы на переизбрание в будущем.
15. (*Последний штрих*) Сравните правило Тейлора о введении кредитно-денежной политики с более давним и простым денежно-финансовым правилом, сторонником которого выступает Милтон Фридмен.

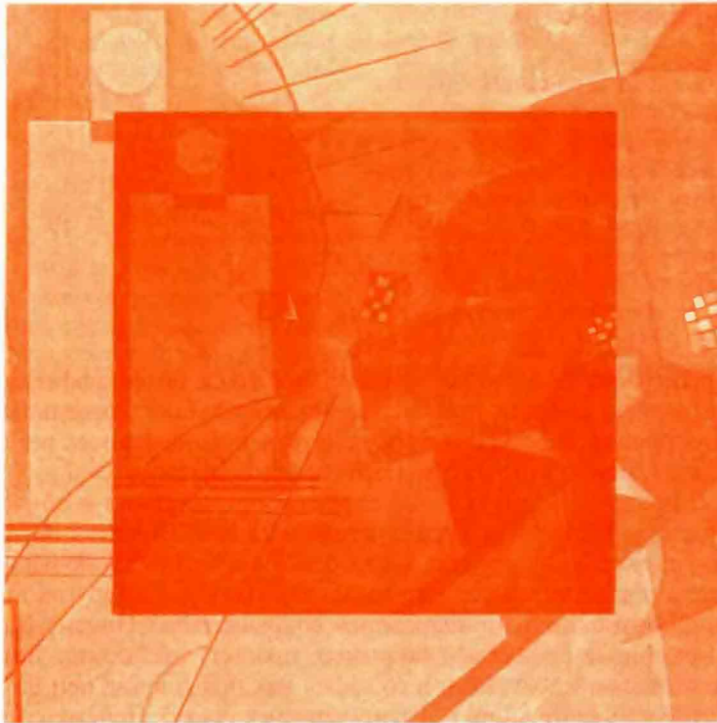
ИНТЕРНЕТ-ВОПРОС

1. *Уравнение обмена: какова в настоящее время скорость обращения денег в экономике?* Фундаментальным уравнением монетаризма является уравнение обмена: $MV = PQ$. Скорость обращения денег находится как частное от деления ВВП ($= PQ$) на M , т.е. денежную массу. Рассчитайте скорость обращения денег за последние 4 года. Была ли V стабильной в рассматриваемый период? Возрастала ли она или снижалась за эти годы? Данные о ВВП в текущем долларовом исчислении вы можете взять на сайте Бюро эконо-

номического анализа (www.bea.gov/) в разделе *Gross Domestic Product* (Валовой внутренний продукт). Данные о денежной массе можно найти на сайте Федеральной резервной системы (www.federalreserve.gov/), если вы последовательно выйдете на следующие заголовки: *Economic Research and Data, Statistics: Releases and Historical Data* (Экономические исследования и данные, статистика: пресс-релизы и данные за прошлые годы) и *Money Stock-Historical Data* (Прошлые данные о предложении денег).

Часть VI

Микроэкономика рынков продукции



- Глава 18
Углубленный анализ спроса и предложения
- Глава 19
Поведение потребителей и максимизация полезности
- Глава 20
Издержки производства
- Глава 21
Совершенная конкуренция
- Глава 22
Чистая монополия
- Глава 23
Монополистическая конкуренция и олигополия
- Глава 24
Технология, НИОКР и эффективность

В этой главе вы узнаете:

- о ценовой эластичности спроса и о том, как ее можно применять;
- о пользе оценки по показателю общей выручки, получаемой при анализе ценовой эластичности спроса;
- о ценовой эластичности предложения и о том, как ее можно применять;
- о перекрестной эластичности спроса и эластичности спроса по доходу;
- об излишке потребителя, излишке производителя и снижении эффективности.



Углубленный анализ спроса и предложения

Современные рыночные экономики, стараясь добиться более эффективного распределения ресурсов, в первую очередь полагаются на деятельность отдельных потребителей, видов бизнеса и поставщиков ресурсов. Эти действия и конечные их результаты – объект микроэкономикс, к изучению которого мы сейчас приступаем.

В этой главе мы продолжим обсуждение спроса и предложения и объясним важнейшие идеи, которые помогут нам ответить на следующие вопросы. Почему покупатели некоторых продуктов (например, океанских круизных кораблей) реагируют на повышение цены существенным снижением объема покупок, в то время как покупатели других продуктов (например, бензина) – лишь относительно небольшим сокращением? Почему более высокие рыночные цены на некоторые продукты (например, цыплят) заставляют производителей существенно повышать объем продукции, в то время как повышение цен на другие продукты (в частности, золото) приводит лишь к ограниченному росту? Почему спрос на одни продукты (например, книги) активно возрастает при повышении дохода домохозяйств, в то время как спрос на другие продукты (скажем, молоко) увеличивается лишь немного? Почему большинство потребителей получают продукты по ценам ниже тех, по которым они были бы готовы за них заплатить? Как происходит, что большинство производителей добиваются более высоких цен на свои продукты, чем те, с которыми они на самом деле были бы готовы согласиться?

На эти вопросы помогают ответить концепции *эластичности*, *излишка потребителя*, *излишка производителя* и *потери эффективности*. Давайте начнем эту часть с изучения вопроса эластичности.


Ценовая эластичность спроса

Закон спроса гласит: со снижением цены продукта потребители начинают приобретать его больше, а при росте этой цены – меньше. Однако возникает во-

прос, насколько больше или меньше они покупают в новых условиях? Степень восприимчивости потребителей к изменению цены бывает весьма различна в зависимости от продукта, а также в зависимости от диапазона изменения цены на один и тот же продукт. Например, фирма, сталкивающаяся с тем, что

цены растут, захочет знать, как на этот процесс отреагируют потребители. Если они останутся в основном лояльными и продолжат покупать ее продукцию, доходы фирмы возрастут. Если же потребители в массовом порядке станут переходить к другим продавцам или начнут покупать другие продукты, ее доходы резко сократятся.

Восприимчивость (или чувствительность) потребителей к изменению цены продукта измеряется **ценовой эластичностью спроса**. Для спроса на некоторые продукты (например, еда в ресторане) характерна относительно высокая восприимчивость потребителей к изменениям цены: даже относительно небольшие изменения цены приводят к значительным изменениям количества покупаемой продукции. Спрос на такие продукты принято называть *относительно эластичным*, или просто *эластичным*.

Но есть и другие продукты (в частности, соль), к изменениям цены на которые потребители относительно невосприимчивы, т.е. продукты, даже существенные изменения цены которых ведут лишь к небольшим изменениям количества покупок. В подобных случаях говорят, что спрос *относительно неэластичный*, или просто *неэластичный*.  **18.1 Price elasticity of demand**

Коэффициент и формула ценовой эластичности

Степень ценовой эластичности или неэластичности спроса экономисты измеряют при помощи коэффициента E_d , который рассчитывается по формуле

$$E_d = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса на продукт } X}{\text{Процентное изменение цены продукта } X}$$

Процентные изменения, использованные в формуле, получают путем деления *изменения* величины спроса на исходную величину спроса и деления *изменения* цены на исходную цену. Поэтому формулу можно представить в следующем виде:

$$E_d = \frac{\text{Изменение величины спроса на продукт } X}{\text{Исходная величина спроса на продукт } X} : \frac{\text{Изменение цены продукта } X}{\text{Исходная цена продукта } X}$$

Использование средних значений К сожалению, существует одна неприятная проблема, возникающая при расчете коэффициента ценовой эластичности. Если взять изменения, скажем, с 4 до 5 долл. по кривой спроса, повышающейся с коэффициентом 25% (1 долл. / 4 долл.) и сравнить ее с изменением цены с 5 до 4 долл. вдоль той же самой кривой, то снижение здесь составит 20% (1 долл. / 5 долл.).

Какое процентное изменение цены мы должны использовать в качестве знаменателя, чтобы вычислить коэффициент ценовой эластичности? А когда величина меняется, например, от 10 до 20, возрастание составляет 100% (10 / 20). В этих условиях надо ли нам использовать 100% или 50% при вычислении формулы эластичности? Ведь эластичность должна быть одинаковой, независимо от того, повышаются цены или падают?

Простейшее решение этой проблемы – использовать **формулу на основе средних значений** двух цен и двух величин в качестве отсчетных точек для вычисления процентов, т.е.

$$E_d = \frac{\text{Изменение величины}}{\text{Сумма величин}/2} \div \frac{\text{Изменение цены}}{\text{Сумма цен}/2}$$

Для одного и того же ценового диапазона от 5 до 4 долл. отсчетной ценой становится 4,50 долл. [(5 долл. + 4 долл.) / 2], а для одного и того же диапазона от 10 до 20 ед. отсчетной точкой становится 15 ед. [(10 + 20) / 2]. Теперь процентное изменение цены составляет 1 долл. / 4,50 долл., или около 22%, а процентное изменение величины – 10 / 15, или около 67%. При этих значениях коэффициент E_d примерно равен 3. Такое решение устраняет проблему «направления расчета: сверху или снизу». Все коэффициенты эластичности, которые показаны ниже, рассчитаны в варианте средних точек отсчета.

18.1 Elasticity of demand

Использование процентных показателей Почему использование процентных показателей предпочтительнее абсолютных показателей при оценке восприимчивости потребителей к изменениям? Тому есть две причины.

Во-первых, при использовании абсолютных величин наше представление о восприимчивости потребителей попадает в зависимость от произвольного выбора единицы измерения. Покажем это на примере. Если цена продукта падает с 3 до 2 долл., а потребители в результате увеличивают объем покупок с 60 до 100 упаковок, может показаться, что потребители весьма чувствительны к изменению цены, и спрос, таким образом, является эластичным. Ведь изменение цены на одну единицу привело к изменению величины спроса на 40 ед. Однако, заменив доллары центами в качестве единицы измерения (а почему бы нет?), мы обнаружим, что изменение цены на 100 ед. (центов) вызвало изменение величины спроса на 40 ед. (упаковок), что создает впечатление неэластичности. Использование же процентных величин позволяет избежать подобных проблем.

Во-вторых, пользуясь процентными величинами, мы можем с большей достоверностью сравнивать восприимчивость потребителей к изменению цен разных продуктов. Бессмысленно сравнивать воздействие на величину спроса увеличения на 1 долл. цены

подержанного автомобиля стоимостью 10 тыс. долл. и увеличения на ту же величину цены банки прохладительного напитка стоимостью 1 долл. При увеличении цены этих товаров на 1 долл. цена автомобиля повышается на 0,01%, а банки прохладительного напитка — на 100%! Мы можем более обоснованно сравнивать реакцию потребителей на повышение цен, если будем использовать общие для всех ситуаций проценты вместо цен.

Не обращайте внимание на знак «минус»

Нисходящий характер кривой спроса, как мы знаем, свидетельствует об обратной зависимости между ценой и величиной спроса. Это значит, что коэффициент ценовой эластичности спроса E_d в любом случае величина отрицательная. Поэтому, если цена падает, величина спроса растет. А это означает, что числитель в нашей формуле имеет положительное, а знаменатель — отрицательное значение, давая в итоге отрицательную величину E_d . Если цена растет, числитель имеет отрицательное значение, а знаменатель — положительное, в результате E_d снова имеет отрицательное значение.

Экономисты, как правило, пренебрегают знаком «минус» и просто используют абсолютную величину коэффициента эластичности, дабы избежать недоразумений, которые могли бы возникнуть в противном случае. Утверждение, что коэффициент E_d , равный -4 , больше коэффициента E_d , равного -2 , порой могло бы привести к недопониманию. Подобную путаницу легко устранить, сказав, что E_d , равный 4 , свидетельствует о большей эластичности, чем E_d , равный 2 . Поэтому в дальнейшем мы будем пренебрегать знаком «минус» применительно к коэффициенту ценовой эластичности спроса, указывая лишь его абсолютную величину. Между прочим, с предложением подобной путаницы не возникает, поскольку цена продукта и величина его предложения связаны между собой прямо пропорционально.

Интерпретация E_d

Теперь можно заняться интерпретацией коэффициента ценовой эластичности.

Эластичный спрос Спрос на товар считается *эластичным*, если какое-то процентное изменение цены вызывает большее процентное изменение величины спроса. В этом случае E_d будет больше единицы. Например, если снижение цены на 2% приводит к росту спроса на 4%, спрос является эластичным и тогда

$$E_d = 0,04/0,02 = 2.$$

Неэластичный спрос Если какое-то процентное изменение цены сопровождается меньшим процентным изменением величины спроса, спрос считается *неэластичным*. В этом случае E_d меньше единицы. Например, если снижение цены на 2% приво-

дит к увеличению спроса лишь на 1%, спрос неэластичен и в этом случае

$$E_d = 0,01/0,02 = 0,5.$$

Единичная эластичность Между эластичным и неэластичным спросом находится пограничная ситуация, когда процентное изменение цены и сопровождающее его процентное изменение спроса равны между собой. Например, снижение цены на 1% приводит к росту величины спроса на 1%. Этот специальный случай носит название *единичной эластичности*, поскольку E_d равен единице. В нашем примере

$$E_d = 0,02/0,02 = 1,0.$$

Крайние случаи Говоря о неэластичном спросе, экономисты не имеют в виду абсолютную нечувствительность покупателей к изменению цен. Однако существует крайний случай, который обозначается термином *совершенно неэластичный спрос*, когда изменение цены вообще не приводит ни к какому изменению величины спроса. Коэффициент ценовой эластичности в данном случае нулевой, так как никакой реакции в виде изменения величины спроса в ответ на изменение цены нет. Примерами могут служить спрос больных диабетом на инсулин или же спрос наркоманов на героин. Графически подобную ситуацию описывает кривая спроса, параллельная вертикальной оси координат, такая, как D_1 на рис. 18.1а.

И наоборот, когда экономисты говорят об эластичном спросе, они не имеют в виду, что потребители абсолютно чувствительны к изменению цены. В крайней ситуации, когда малейшее снижение цены побуждает покупателей увеличивать покупки от нуля до предела своих возможностей, коэффициент эластичности становится бесконечным ($E_d = \infty$). Такой спрос экономисты называют *совершенно эластичным*. Кривая совершенно эластичного спроса представляет собой прямую линию, параллельную горизонтальной оси координат, подобную D_2 на рис. 18.1б. Как будет показано в гл. 21, кривая спроса принимает такой вид, когда фирма, например, торгующая малиной, продает свою продукцию на полностью конкурентном рынке.

Оценка по показателю общей выручки

Важность эластичности для фирм связана с влиянием изменения цены на их общую доходность и тем самым на прибыль (общие поступления минус общие издержки).

Общая выручка (TR) — это сумма денег, которую продавец получает от продажи товара за определенный период времени; она определяется путем умножения цены (P) на величину спроса (Q). Уравнение выглядит так:

$$TR = P \times Q.$$

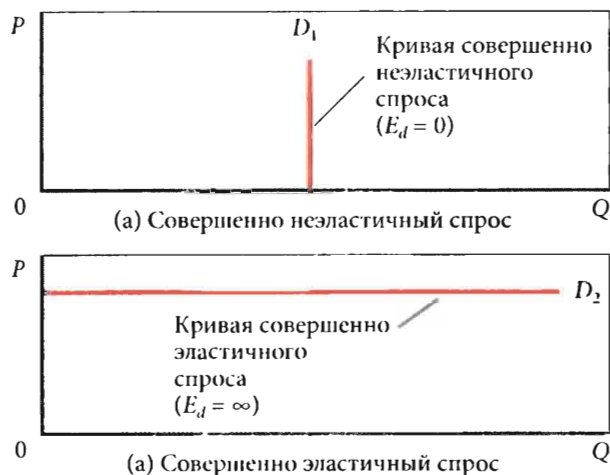


Рис. 18.1

Совершенно неэластичный и совершенно эластичный спрос. Кривая спроса D_1 на рис. (а) соответствует совершенно неэластичному спросу ($E_d = 0$). Рост цены не вызовет никакого изменения в величине спроса. Кривая спроса D_2 на рис. (б) соответствует совершенно эластичному спросу. Увеличение цены вызовет снижение спроса от бесконечности до нуля ($E_d = \infty$).

Графически общая выручка представлена прямоугольником со сторонами P и Q , которая лежит ниже анализируемой точки на кривой спроса. В точке a на рис. 18.2а, например, цена равна 2 долл., а запрашиваемое количество – 10 ед. Поэтому общая выручка составляет 20 долл. (2 долл. \times 10), что показано прямоугольником, состоящим из участков светло-оранжевого и серого цветов, расположенных под кривой спроса. Из курса общей геометрии мы знаем, что площадь прямоугольника можно определить, умножив одну сторону на другую. В данном случае одна сторона – это «цена» (2 долл.), а другая – «запрашиваемое количество» (10 ед.).

Общая выручка и ценовая эластичность спроса взаимосвязаны. Поэтому достаточно легким способом определения эластичности или неэластичности спроса является оценка по показателю общей выручки, показывающая, что происходит с общей выручкой при изменении цены продукта. Сущность этого тестирования следующая. Обратите внимание, что происходит с общей выручкой, когда цена меняется. Если общая выручка меняется в направлении, противоположном изменению цены, спрос эластичен. Если же изменение общей выручки происходит в том же направлении, что и изменение цены, спрос неэластичен. Если общая выручка при изменении цены остается неизменной, для данного спроса характерна единичная эластичность.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Кусочек эластика

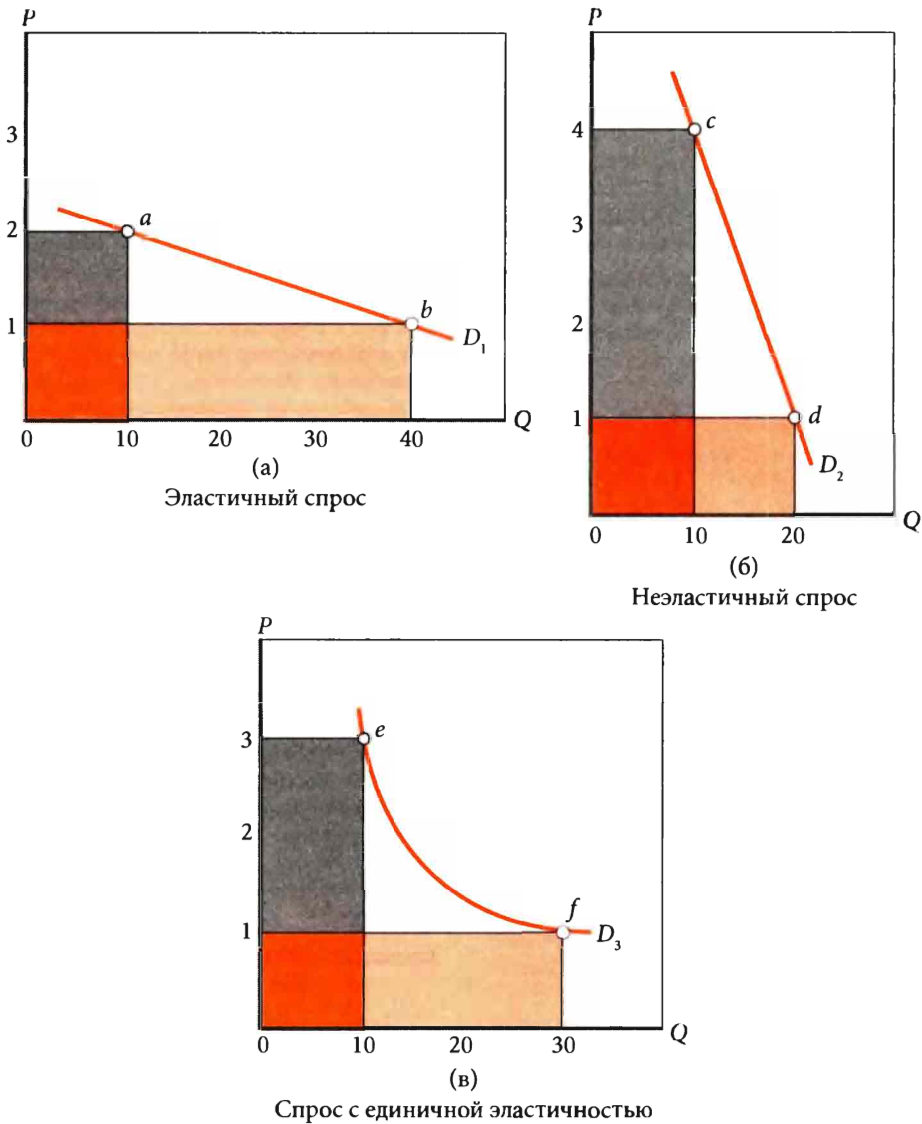
Следующая аналогия, возможно, поможет вам лучше понять разницу между «эластичностью» и «неэластичностью». Представьте два предмета: один – это эластичный бинт Асе, используемый при травмах, и другой – относительно жесткая резиновая лента, которой обвязывают предметы для их транспортировки. Бинт Асе, если потянуть его с определенной силой, растягивается достаточно хорошо; резиновая лента при том же усилии тоже растягивается, но незначительно.

Аналогичные различия имеют место в отношении запрашиваемого количества различных продуктов, если цены на них меняются. На некоторые продукты изменение цены вызывает существенное «растяжение» запрашиваемого спроса. Когда это растяжение в процентном исчислении превышает процентное изменение цены, спрос является эластичным. Для других продуктов запрашиваемое количество в ответ на изменение цены меняется очень мало. Когда это растяжение в процентном исчислении меньше процентного изменения цены, спрос неэластичен.

Обобщим сказанное:

- Эластичный спрос демонстрирует существенное «растяжение» (как это происходит с бинтом Асе).
- Неэластичный спрос свидетельствует об относительно малом «растяжении» (как у жесткой резиновой ленты). Можно представить это в другом виде:
- Совершенно эластичный спрос имеет бесконечное растяжение.
- У совершенно неэластичного спроса растяжение нулевое.

Эластичный спрос Если спрос эластичен, снижение цены приводит к увеличению общей выручки. В этом случае даже при более низкой цене за единицу продукта прирост объема продаж (измеряемый в единицах продукта) оказывается более чем достаточным для компенсации потерь от снижения цены. Например, проанализируем кривую спроса D_1 на рис. 18.2а. Мы уже определили, что в точке a общая выручка равна 20 долл. (2 долл. \times 10), показанная на рисунке областью серого цвета. Если цена снижается до уровня, соответствующего точке b (с 2 до 1 долл.), вызывая рост величины спроса до 40 ед., сумма общей выручки становится 40 долл. (1 долл. \times 40). Из-за снижения цены общая выручка возрастает с 20 до 40 долл. В этом случае общая выручка выросла, потому что снижение на 1 долл. цены относится к 10 ед., что дает потерю выручки, равную 10 долл. (серый участок). С другой стороны, по 1 долл. продано еще 30 ед., в результате чего прирост выручки составляет 30 долл. (светло-оранжевый участок). Даже наглядно видно, что прирост в виде

**Рис. 18.2**

Определение ценовой эластичности по величине общей выручки. (а) Цена снизилась с 2 до 1 долл., а общая выручка возросла с 20 до 40 долл. В этом случае спрос эластичен. Прирост выручки (светло-оранжевая область) превышает потерю выручки (серая область). (б) Цена снижается с 4 до 1 долл., общая выручка падает с 40 до 20 долл. Здесь спрос неэластичен. Прирост выручки (светло-оранжевая область) меньше потери выручки (серая область). (в) Цена снижается с 3 до 1 долл., но общая выручка не меняется. У спроса единичная эластичность. Прирост выручки (светло-оранжевая область) равен снижению выручки (серая область).

светло-оранжевого участка превышает убытки, показанные участком серого цвета. Как уже говорилось, здесь общий итоговый результат — повышение общей выручки на 20 долл. (30 долл. — 10 долл.).

Те же рассуждения в полной мере применимы и к противоположной ситуации: если спрос эластичен, повышение цены приводит к сокращению общей выручки. Прирост общей выручки вследствие

повышения цены за единицу продукта оказывается меньше потерь, связанных с сопутствующим уменьшением продаж. Эти рассуждения приводят нас к следующему выводу: если изменения цены и размера общей выручки идут в противоположных направлениях, спрос является эластичным. Если E_d больше 1, это означает, что процентное изменение запрашиваемого количества больше процентного изменения цены.

Неэластичный спрос Если спрос неэластичен, повышение цены сокращает общую выручку. Незначительное увеличение продаж не покрывает снижение выручки в расчете на единицу продукта, и в конечном итоге общая выручка уменьшается. Чтобы убедиться в этом, проанализируйте кривую спроса D_1 на рис. 18.2б. В точке c на кривой, в которой цена равна 4 долл., величина спроса составляет 10 ед. Поэтому общая выручка в этом случае равна 40 долл. (что графически показано серым и светло-оранжевым прямоугольниками). Если цена снизится до 1 долл. (точка d), общая выручка уменьшится, потому что потери от снижения цены (площадь серого прямоугольника) превосходят прирост поступлений от сопутствующего увеличения продаж (площадь светло-оранжевого прямоугольника). Из-за снижения цены выручка от продаж падает.

Приведенные рассуждения в полной мере применимы и к противоположной ситуации: если спрос неэластичен, повышение цены приводит к увеличению общей выручки. При прочих равных условиях, если изменения цены и размера общей выручки идут в одном и том же направлении, спрос является неэластичным. Если E_d меньше 1, это означает, что процентное изменение запрашиваемого количества меньше процентного изменения цены. **18.2 Total-revenue test**

Единичная эластичность В особом случае единичной эластичности повышение или снижение цены не отражается на общей выручке. Потери от снижения цены за единицу продукта в точности компенсируются приростом выручки вследствие сопутствующего увеличения продаж. И наоборот, прирост выручки от увеличения цены единицы продукта полностью перекрывается потерями, вызванными сопутствующим сокращением величины спроса.

На рис. 18.2в (кривая спроса D_3) видно, что при цене 3 долл. будет продано 10 ед., что даст общую выручку в 30 долл. При более низкой цене в 1 долл. всего будет продано 30 ед., что обеспечит выручку, равную 30 долл. Снижение цены на 2 долл. привело к потере выручки, графически представленной участком серого цвета, которая полностью компенсирована приростом выручки в виде участка светло-оранжевого цвета. Общая выручка в итоге не изменилась. Фактически это будет происходить при всех ценовых изменениях с данной кривой.

При прочих равных условиях, если изменения цены и общая выручка остаются постоянными, у спроса единичная эластичность. В этом случае коэффициент E_d равен 1, т.е. процентное изменение количества равно процентному изменению цены.

Ценовая эластичность вдоль линейной кривой спроса А теперь основной вывод! Хотя кривые спроса, представленные на рис. 18.2, хорошо отражают сущность теста эластичности на общую выручку, два приведенных там графика предусматривают перемещение вдоль линейных (прямых) кривых спроса. Это не создает никаких трудностей для объяснения теста на общую выручку. Однако вам надо знать, что в различных ценовых диапазонах одной и той же кривой спроса эластичность, как правило, меняется. (Исключением является кривая, представленная на рис. 18.2в, но она не прямая. Здесь эластичность равна 1 на любом участке кривой.)

Таблица 18.1 и рис. 18.3 показывают, что обычно у разных ценовых диапазонов одной и той же таблицы или кривой спроса эластичность разная. Мы использовали гипотетические данные по билетам в кинотеатр, показанные в столбцах (1) и (2) табл. 18.1, и по ним построили кривую спроса D , представленную на рис. 18.3а. Для всех снижающихся кривых спроса, имеющих форму прямой, а также для большинства других кривых спроса спрос более эластичен в верхней левой части (интервал цен 5–8 долл.), чем в нижней правой части кривой (интервал цен 4–1 долл.). **18.1 Elasticity and revenue**

Это обстоятельство является следствием арифметических свойств параметров эластичности. В частности, в верхней левой части кривой процентное изменение величины спроса больше, поскольку исходная величина спроса, из которой выводится это процентное изменение, довольно мала. Точно так же процентное изменение цены здесь незначительно, потому что исходная цена, на основе которой это изменение рассчитывается, велика. Такое относительно крупное процентное изменение величины спроса, деленное на относительно малое процентное изменение цены, дает в итоге большую величину E_d , т.е. эластичный спрос.

Для нижней правой части кривой справедливы обратные соотношения. Здесь процентное изменение величины спроса незначительно, поскольку исходная величина спроса, определяющая это изменение, велика. Таким образом, процентное изменение цены здесь весьма существенно, поскольку исходная цена, из которой рассчитывается это относительное изменение, низка. Небольшое процентное изменение величины спроса, деленное на относительно крупное процентное изменение цены, дает в итоге малую величину E_d , т.е. здесь спрос неэластичен.

Кривая спроса на рис. 18.3а также свидетельствует, что наклон кривой спроса (ее пологость или

Таблица 18.1

Ценовая эластичность спроса на билеты в кинотеатр, измеряемая коэффициентом эластичности и показателем общей выручки

(1) Общая величина спроса на билеты за неделю, тыс. шт.	(2) Цена билета, долл.	(3) Коэффициент эластичности (E_d)	(4) Общая выручка, долл. (1) × (2)	(5) Оценка по показателю общей выручки
1	8		8000	
		5,00		Эластичный
2	7		14 000	
		2,60		Эластичный
3	6		18 000	
		1,57		Эластичный
4	5		20 000	
		1,00		С единичной эластичностью
5	4		20 000	
		0,64		Неэластичный
6	3		18 000	
		0,38		Неэластичный
7	2		14 000	
		0,20		Неэластичный
8	1		8000	

крутизна) не может служить основанием для определения, является ли спрос эластичным или нет. Это объясняется тем, что наклон кривой спроса — пологий или крутой — определяется *абсолютными* изменениями цены и величины спроса, в то время как эластичность зависит от их *относительных*, или *процентных*, изменений. На рис. 18.3а кривая спроса имеет форму прямой, а это, по определению, означает постоянный наклон на всем ее протяжении. Вместе с тем мы уже видели, что эта кривая эластична в интервале высоких цен (5–8 долл.) и неэластична в интервале низких цен (1–4 долл.). (Ключевой вопрос 2.)

Ценовая эластичность спроса и кривая общей выручки

На рис. 18.3б нанесены значения общей выручки кинотеатра за неделю, соответствующие каждой паре «цена — объем», которые показаны на рис. 18.3а на кривой спроса D . Так, пара «цена — объем», соответствующая точке a на кривой спроса, приносит общую выручку в размере 8 тыс. долл. (8 долл. × 1 тыс. билетов). На рис. 18.3б значение 8 тыс. долл. откладывается по вертикали, а приращение продаж бизнесов (1 тыс. ед.) — по горизонтали. Аналогичным образом пара «цена — объем», соответствующая точке b на верхнем рисунке, приносит общую выручку

в размере 14 тыс. долл. (7 долл. × 2 тыс. ед.). На нижнем рисунке это значение откладывается по вертикали, а приращение числа зрителей (2 тыс.) — по горизонтали. В результате мы получаем кривую общей выручки TR , которая первоначально резко поднимается вверх, достигает максимума, а затем спускается вниз.

Сравнение кривых D и TR в явном виде демонстрирует зависимость между эластичностью спроса и общей выручкой. Снижение цены в интервале эластичного спроса, скажем, с 8 до 5 долл. способствует росту общей выручки. Наоборот, повышение цен в данном интервале снижает общую выручку. И, как видно из графиков, в обоих этих случаях изменения цены и выручки разнонаправлены, что подтверждает эластичность спроса.

Цены от 4 до 5 долл. соответствуют интервалу на кривой с единичной эластичностью спроса. Когда цена растет с 4 до 5 долл. или, наоборот, падает с 5 до 4 долл., сумма выручки остается неизменной — 20 тыс. долл. В обоих случаях, несмотря на изменение цены, выручка остается постоянной; это подтверждает тот факт, что при данных изменениях цен спрос обладает единичной эластичностью.

В неэластичном интервале кривой D снижение цены, скажем, с 4 до 1 долл. приводит к падению общей выручки, как это показано на рис. 18.3б. Рост цен благотворно сказывается на сумме выручки.

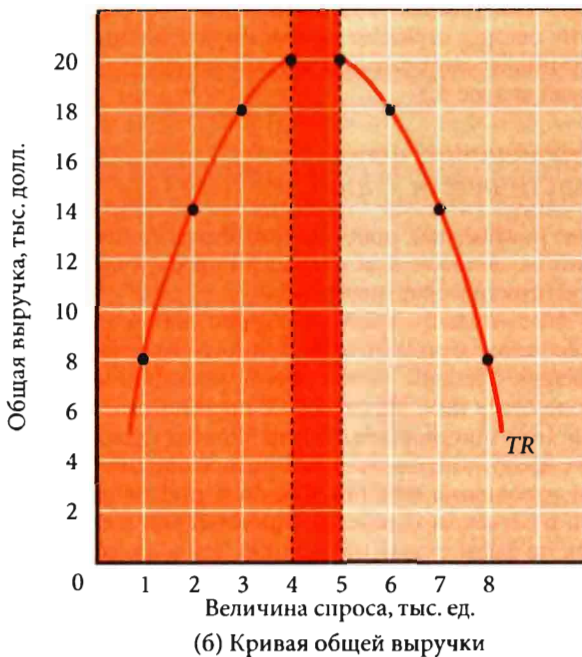
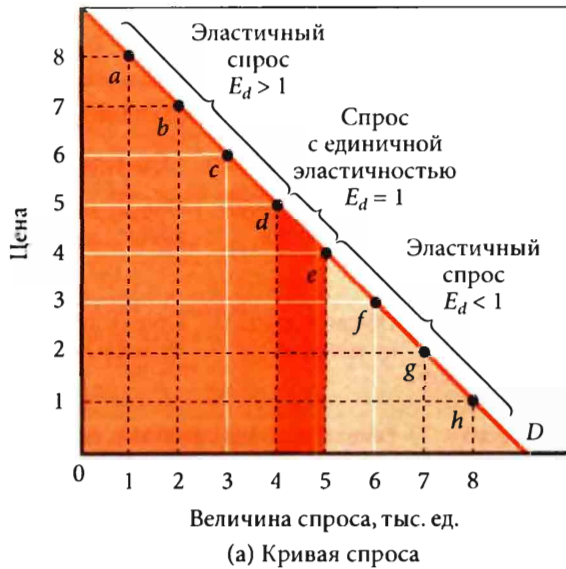


Рис. 18.3

Зависимость между ценовой эластичностью спроса и общей выручкой. Кривая спроса D на рис. (а) основана на данных табл. 18.1 и показывает, что при высоком уровне цен спрос, как правило, эластичен, а при низком — неэластичен. Кривая общей выручки TR на рис. (б) является производной от кривой спроса D . Когда цены снижаются и общая выручка растет, спрос эластичен; когда цены падают и общая выручка не изменяется, эластичность является единичной; когда цены и общая выручка снижаются, спрос неэластичен.

В обоих случаях цены и выручка движутся в одном и том же направлении, что подтверждает факт неэластичности спроса на данном участке.

Обобщенные основные характеристики ценовой эластичности спроса приведены в табл. 18.2. Мы рекомендуем вам изучить ее очень внимательно. (**Ключевой вопрос 4.**)

Детерминанты ценовой эластичности спроса

Каких-либо строгих правил, касающихся детерминант, которые определяют эластичность спроса, не существует. Однако следующие обобщения могут быть полезны.

Заменяемость Вообще говоря, чем больше у конкретного продукта заменителей (субститутов), тем эластичнее спрос на него. Например, разные марки шоколадных батончиков обычно могут заменять друг друга, из-за чего спрос на одну марку шоколадного батончика (бренд), например *Snickers*, очень эластичен. Другим предельным вариантом является спрос на лечение зуба (или его удаление). Он очень неэластичен, поскольку для этой медицинской процедуры близких субститутов фактически нет.

Эластичность спроса на продукт зависит и от того, насколько узко он определяется. Спрос на кроссовки *Reebok*, несомненно, более эластичен, чем спрос на спортивную обувь вообще. Кроссовки *Reebok* достаточно легко заменить на другие марки, но полностью заменить спортивную обувь и перейти на что-то другое гораздо труднее, если вообще возможно.

Удельный вес продукта в доходе потребителя

При прочих равных условиях, чем выше цена товара или услуги относительно общих доходов потребителя, тем более эластичен спрос на этот продукт. Рост цен на дешевые карандаши или жевательную резинку на 10% выразится всего лишь в нескольких центах и практически не отразится на величине спроса на эти продукты. В то же время 10%-й рост цен на дорогие автомобили или жилые дома составит соответственно примерно 3 тыс. и 20 тыс. долл. Подобное повышение цен представляет весьма существенную долю годового дохода многих семей, так что в результате можно ожидать значительного сокращения величины спроса на эти продукты. Поэтому ценовая эластичность спроса на такие продукты обычно бывает довольно высокой.

Предметы роскоши и предметы первой необходимости В целом в отношении этих продуктов можно прийти к следующему обобщению: чем в большей степени продукт считается предметом роскоши, тем выше ценовая эластичность спроса на него. Хлеб и электроэнергия — общепризнанные предметы первой необходимости; без них мы долго не проживем.

Таблица 18.2

Ценовая эластичность спроса: обобщение

Абсолютная величина коэффициента эластичности	Спрос	Описание	Влияние на общую доходность	
			Повышение цены	Снижение цены
Больше единицы ($E_d > 1$)	Эластичный или относительно эластичный	Изменение запрашиваемого количества в процентном исчислении больше процентного изменения цены	Общая выручка сокращается	Общая выручка растет
Равен единице ($E_d = 1$)	Единичной эластичности	Изменение запрашиваемого количества в процентном исчислении равно процентному изменению цены	Общая выручка не меняется	Общая выручка не меняется
Меньше единицы ($E_d < 1$)	Неэластичный или относительно неэластичный	Изменение запрашиваемого количества в процентном исчислении меньше процентного изменения цены	Общая выручка возрастает	Общая выручка снижается

Повышение цен на них не приводит к существенному сокращению потребления хлеба или электричества для освещения и других бытовых нужд. (Обратите внимание на очень низкую ценовую эластичность спроса на эти продукты в табл. 18.3.)

Однако поездки на отдых и ювелирные изделия относятся к предметам роскоши, от которых, по определению, достаточно легко отказаться. Если цены на поездки на отдых или ювелирные изделия растут, потребителю вовсе не обязательно их покупать, так как никаких особых лишений в этом случае он не испытает.

А как поведет себя спрос на ходовые товары, например на соль? Спрос на соль обычно крайне неэластичен по трем причинам: хороших заменителей соли мало; соль занимает ничтожное место в семейном бюджете; это продукт первой необходимости, а не предмет роскоши.

Фактор времени Обычно спрос на продукт тем эластичнее, чем больше времени имеется у потребителей для принятия решений, поскольку большинство из них, как правило, своих привычек не меняют. Если цена на продукт растет, нам требуется время, чтобы найти и опробовать другие продукты, пока мы не убедимся в их приемлемости. Если цена говядины повысится на 10%, потребители, возможно, не сразу сократят свои покупки, но со временем они могут переключиться на птицу или рыбу.

Еще один фактор, требующий учета, — долговечность продукта. Исследования показывают, что краткосрочный спрос на бензин менее эластичен ($E_d = 0,2$), чем долгосрочный ($E_d = 0,7$). В долгосрочной перспективе крупные, пожирающие бензин автомобили изнашиваются и по мере удорожания бензина заменяются меньшими по размеру и более экономичными машинами.

Оценки ценовой эластичности спроса на разнообразные товары приведены в табл. 18.3. Каждая из этих оценок отражает ту или иную комбинацию детерминант, которые мы только что обсудили. (**Ключевой вопрос 5.**)

Применение ценовой эластичности спроса на практике

Как показывают приведенные ниже примеры, концепция ценовой эластичности спроса имеет огромное практическое значение.

Небывалый урожай Спрос на большинство продуктов сельскохозяйственного производства в высшей степени неэластичен (коэффициент эластичности у них, вероятно, не превышает 0,20–0,25). По этой причине увеличение объема продукции таких продуктов, вызванное благоприятными погодными условиями или повышением производительности в сельском хозяйстве, приводит как к снижению цен на фермерскую продукцию, так и к сокращению общей выручки (дохода) фермеров. Для фермеров (крестьян) как группы неэластичный характер спроса на их продукцию означает, что щедрый урожай может быть для них весьма нежелательным. А для политиков это означает, что увеличение общего дохода фермеров потребует ограничения общего объема сельскохозяйственной продукции.

Акцизный налог Выбирая, на какие товары и услуги установить акциз, правительство обязательно принимает во внимание эластичность спроса на них. Если на какой-то продукт установлен налог в 1 долл., а объем продаж составляет 10 тыс. ед. (1 долл. × 10 000 ед.), то налоговые поступления составят 10 тыс. долл. Теперь, если налог будет повышен, скажем, до 1,5 долл. и, соответственно, более высокая

Таблица 18.3

Ценовая эластичность спроса на отдельные продукты

Товары или услуги	Коэффициент ценовой эластичности спроса (E_d)	Товары или услуги	Коэффициент ценовой эластичности спроса (E_d)
Газеты	0,10	Молоко	0,63
Электроэнергия (для бытовых целей)	0,13	Бытовые приборы	0,63
Хлеб	0,15	Кинофильмы	0,87
Билеты на баскетбольные матчи команд высшей лиги	0,23	Пиво	0,90
Телефонные услуги	0,26	Обувь	0,91
Сахар	0,30	Автомобили	1,14
Медицинское обслуживание	0,31	Говядина	1,27
Яйца	0,32	Фарфор, стекло, столовые приборы	1,54
Юридические услуги	0,37	Земля для постройки жилых зданий	1,60
Ремонт автомобилей	0,40	Еда в ресторане	2,27
Одежда	0,49	Баранина и ягнятина	2,65
Бензин	0,60	Свежий горох	2,83

Источник: составлено по различным источникам и исследованиям ценовой эластичности спроса.

цена в силу эластичности спроса приведет к сокращению продаж до 4 тыс. ед., налоговые поступления сократятся до 6 тыс. долл. (1,5 долл. × 4000 ед.). Таким образом, повышение налога на продукт, спрос на который является эластичным, повлечет за собой уменьшение налоговых поступлений. Это заставляет законодателей, вводя акцизные налоги, искать такие продукты, спрос на которые неэластичен, например алкогольные напитки, бензин, сигареты. В 1991 г., пытаясь сократить бюджетный дефицит, федеральное правительство и в самом деле повысило налог именно на эти три категории товаров.

Декриминализация наркотиков В последние годы широко обсуждается вопрос о легализации торговли наркотиками. Сторонники такого шага настаивают на том, что наркотики следует воспринимать так же, как и алкоголь; их торговлю и потребление для взрослого населения следует узаконить и основное внимание уделять контролю за чистотой этого продукта и соответствию его характеристик заданным параметрам. Та война с наркотиками, которая ведется сегодня, утверждают они, неэффективна и сопряжена со значительными и постоянно растущими издержками общества, включая увеличение сил полиции, строительство новых тюрем, перегруженность системы судопроизводства, не говоря уже о более трудных для численного определения человеческих издержках. По мнению этих специалистов, легализация торговли наркотиками существенно сократила бы

их оборот, поскольку лишила бы торговцев значительной доли прибыли. Синтетический кокаин и героин, к примеру, относительно дешевы в производстве и могли бы продаваться на легальном рынке по низким ценам. А из-за крайне неэластичного спроса потребление этого более дешевого наркотика возрастает весьма незначительно. В результате объем совокупных расходов наркоманов на кокаин и героин сократится, равно как и уличная преступность, часто являющаяся источником средств для этих расходов.

Противники легализации утверждают, что общий спрос на героин и кокаин гораздо более эластичен, чем считают защитники легализации. Помимо собственно наркоманов, отличающихся неэластичным спросом, есть и другой сегмент рынка наркотиков, где спрос достаточно эластичен. Это «любители побаловаться», люди, лишь эпизодически употребляющие тяжелые наркотики, когда те доступны по цене; они откажутся от наркотиков или заменят их, например алкоголем, когда цены вырастут. Легализация наркотиков и связанное с ней понижение цен приведут к тому, что случайные потребители увеличат потребление и пополнят ряды настоящих наркоманов. Кроме того, отмена преследования по закону за хранение наркотиков может привести к тому, что общество станет более терпимым к их употреблению, в результате спрос на них повысится.

Многие экономисты полагают, что легализация снизит цены наркотиков на улицах на 60%. Согласно

последним исследованиям, подобное снижение цен вызовет рост числа случайных потребителей героина на 54% и кокаина на 33%. При этом общий спрос на героин возрастет примерно на 100%, а на кокаин – на 50%¹. Более того, многие из «любителей побаловаться» постепенно станут хроническими наркоманами. В результате, как считают противники легализации, общественные издержки, связанные с наркоманией, возрастут. В том числе, возможно, в конце концов, увеличится и уличная преступность.

Краткое повторение 18.1

- Ценовая эластичность спроса E_d – это отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены. Для расчета таких процентных изменений используются средние значения цен и величин спроса.
- Коэффициент ценовой эластичности E_d больше единицы свидетельствует об эластичном спросе, меньше единицы – о неэластичном спросе. Когда ценовая эластичность равна единице, говорят о спросе с единичной эластичностью.
- Когда цена меняется, общий доход меняется в противоположном направлении, если спрос эластичен по цене, – в том же самом направлении, если спрос по цене неэластичен, он вообще не меняется при единичной эластичности.
- Спрос обычно эластичен в интервале высоких цен (небольшой величины спроса) и неэластичен в интервале низких цен (большой величины спроса).
- Ценовая эластичность спроса возрастает, когда: а) возрастает число доступных субститутов; б) цена продукта становится более высокой для бюджета человека; в) продукт считается предметом роскоши; г) учитывается более продолжительный период времени.

Ценовая эластичность предложения

Концепция ценовой эластичности в полной мере применима и к предложению. Если производители восприимчивы к изменению цен, предложение эластично; если же они относительно нечувствительны к изменению цен, предложение неэластично.

18.2 Price elasticity of supply

Мы измеряем степень ценовой эластичности или неэластичности коэффициентом E_s , который определяется так же, как коэффициент E_d , за исключе-

нием того, что мы изменяем слова «процентное изменение величины спроса на продукт» на «процентное изменение величины предложения продукта»:

$$E_s = \frac{\text{Процентное изменение величины предложения продукта } X}{\text{Процентное изменение цены продукта } X}$$

По причинам, рассмотренным выше, ясно, почему для вычисления процентных изменений величины спроса и цены используются центральные точки. Предположим, цена повысилась с 4 до 6 долл., вызвав рост величины предложения с 10 до 14 ед. продукта. Процентное изменение величины предложения составляет 4/12, или 33%, а цены – 2/5, или 40%:

$$E_s = 0,33/0,40 = 0,83.$$

В данном случае предложение неэластично, так как коэффициент ценовой эластичности меньше единицы. В тех случаях, когда E_s больше единицы, предложение эластично. Если коэффициент равен единице, предложение характеризуется единичной эластичностью. Отметим также, что E_s не может принимать отрицательных значений, так как цена и величина предложения находятся в прямой зависимости друг от друга. Поэтому, в отличие от эластичности спроса, в этом случае не нужно избавляться от знаков «минус».

Величина ценовой эластичности предложения зависит от того, насколько легко – и поэтому насколько быстро – производители могут перераспределить ресурсы между альтернативными вариантами использования. Чем легче и быстрее производители могут перебрасывать ресурсы, тем выше ценовая эластичность предложения. Скажем, реакция фирмы на рост цены продукта, например новогодних елок, зависит от ее способности перераспределить ресурсы, занятые в производстве других продуктов (цены на эти товары мы считаем постоянными), на производство елок. А перераспределение ресурсов требует времени: чем оно продолжительнее, тем больше будут перераспределены ресурсы. Следовательно, чем дольше фирма приспособляется к изменению цен, тем более сильной реакции и, следовательно, более высокой ценовой эластичности предложения можно ожидать от нее.

Анализируя влияние фактора времени на эластичность предложения, экономисты различают текущий рыночный период, краткосрочный и долгосрочный периоды.

Ценовая эластичность предложения: рыночный период

Рыночный период – это время непосредственно после изменения рыночной цены, когда производители не успевают отреагировать и изменить объем

¹ Henry Saffer and Frank Chaloupka, «The Demand for Illegal Drugs», *Economic Inquiry*, July 1999, pp. 401–411.

предложения. Предположим, владелец небольшой фермы привез на рынок на одном грузовике весь свой урожай помидоров, выращенный им в этом сезоне. Кривая его предложения будет совершенно неэластична (вертикальна): фермер продаст все, что он привез, независимо от того, высока или низка цена. Почему? Потому что он все равно не сможет предложить больше помидоров, чем привез на своем грузовике, даже если цена помидоров превысит его ожидания. Если бы он и захотел предложить больше, все равно помидоры невозможно вырастить за ночь. Понадобится целый сельскохозяйственный сезон, чтобы отреагировать на повышение цены и вырастить больше продукции. При этом, поскольку помидоры – продукт скоропортящийся, фермер не может увести их с рынка, даже если цена окажется ниже его ожиданий, и поэтому он все равно продаст все, что привез, пусть и по более низкой цене.

Издержки производства фермера в этом случае не повлияют на принятое им решение – продать товар. Даже если цена помидоров упадет гораздо ниже уровня издержек производства, фермер тем не менее полностью реализует свой товар, просто чтобы не потерять все, если помидоры испортятся. Таким образом, в пределах очень короткого рыночного периода предложение помидоров со стороны нашего фермера – величина постоянная: он может предложить лишь столько, сколько привез на грузовике, как бы высока или низка ни была цена; угроза порчи вынуждает фермера продать всю продукцию, какой бы низкой ни была цена.

На рис. 18.4а представлена кривая совершенно неэластичного предложения со стороны фермера в пределах текущего рыночного периода. Предложение в данном случае является полностью неэластичным, так как фермер не способен отреагировать на увеличение спроса, например с D_1 до D_2 , – ему просто не хватает времени, чтобы увеличить предложение. Рост цены с P_o до P_m лишь определяет, кто из покупателей получит фиксированное количество продукта, но никоим образом не ведет к росту его производства.

Однако не все кривые предложения будут совершенно неэластичными в кратчайший период после изменения цен. Если продукция не является скоропортящейся и цена на нее растет, производители легко могут увеличить предложение за счет своих запасов нераспроданной продукции. Поэтому в таких условиях кривая предложения будет иметь небольшой положительный наклон. Для нашего фермера, выращивающего помидоры, рыночным периодом будет полный срок их созревания, в то время как для производителя продукции, которая может долго и при низких затратах храниться, рыночного периода может вообще не существовать.

Ценовая эластичность предложения: краткосрочный период

В пределах **краткосрочного периода** производственные мощности отдельных производителей и всей отрасли остаются неизменными. Однако фирмы имеют достаточно времени, чтобы использовать свои мощности более или менее интенсивно. Так, за короткий период предприятие нашего фермера, под которым мы будем подразумевать его землю и сельскохозяйственную технику, не претерпевает никаких изменений, но этого времени фермеру хватит для внедрения более интенсивных методов выращивания томатов – применения большего количества труда, удобрений и пестицидов для получения урожая. В результате на предполагаемое увеличение спроса фермер ответит увеличением производства, а это найдет отражение в большей эластичности предложения томатов, как показывает прямая S_f на рис. 18.4б. Обратите внимание, что увеличению спроса (с D_1 до D_2) в данном случае соответствует относительно большее, чем в пределах рыночного периода, изменение величины предложения (с Q_o до Q_s) и относительно меньшее изменение цены (с P_o до P_s). Таким образом, в краткосрочном периоде равновесная цена оказывается ниже, чем в рыночном.

Ценовая эластичность предложения: долгосрочный период

Долгосрочный период – это достаточно продолжительное время для того, чтобы фирмы успели принять все желательные меры и приспособить свои ресурсы к изменившейся ситуации. Отдельные фирмы могут расширить (или сократить) свои производственные мощности; новые фирмы могут присоединиться к отрасли (а действовавшие в прошлом – ее покинуть). В «отрасли по производству томатов» наш фермер имеет возможность приобрести дополнительный участок земли, а также закупить больше машин и оборудования. Кроме того, увеличение спроса и соответствующий рост цен могут привлечь к выращиванию помидоров больше фермеров. Такие изменения означают еще более сильную реакцию со стороны предложения, т.е. еще более эластичную кривую предложения S_L . В результате, как показано на рис. 18.4в, следствием увеличения спроса с D_1 до D_2 станет незначительное изменение цены (с P_o до P_1) и крупное изменение объема продукции (с Q_o до Q_1).

Эластичность предложения показателем общей выручки не оценивается. Между ценой и величиной предложения имеется прямая, или положительная, зависимость; кривая предложения является восходящей. Независимо от степени эластичности или неэластичности предложения, цена и общая выручка всегда движутся в одном и том же направлении. **(Ключевой вопрос 8.)**

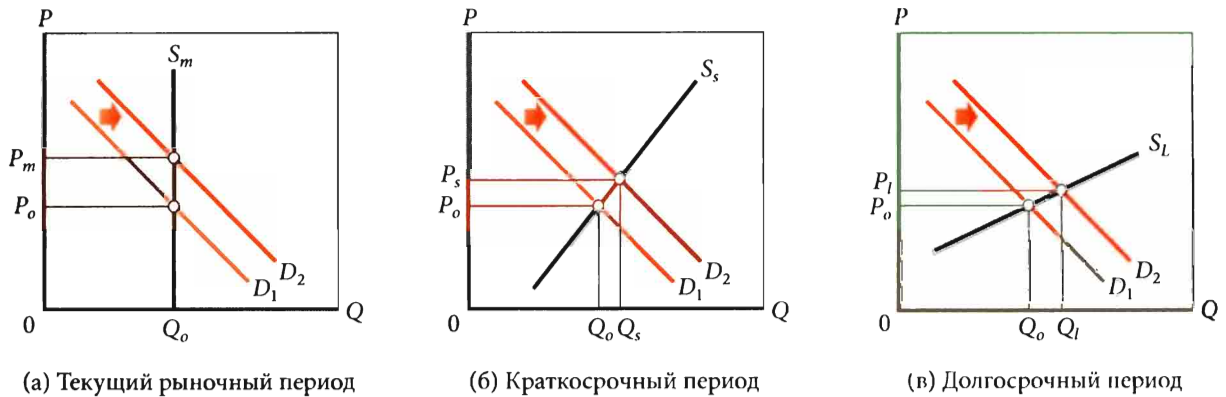


Рис. 18.4

Фактор времени и эластичности предложения. Чем больше времени имеется у производителей для того, чтобы отреагировать на изменения спроса – в нашем случае с D_1 до D_2 , – тем больше будут соответствующие изменения объема продукции. В пределах текущего рыночного периода (а) производителю не хватает времени для того, чтобы изменить объем продукции, и поэтому предложение оказывается совершенно неэластичным. В пределах краткосрочного периода (б) производственные мощности остаются неизменными, однако объем продукции может быть изменен за счет их более интенсивной нагрузки; в этот период предложение оказывается более эластичным. На протяжении долгосрочного периода (в) могут быть выполнены все запланированные действия, включая изменение производственных мощностей, направленные на приспособление к изменившемуся спросу, и предложение становится еще более эластичным.

Применение ценовой эластичности предложения на практике

Идея ценовой эластичности предложения очень широко распространена, о чем свидетельствуют приведенные ниже примеры.

Антиквариат и картины *Antiques Road Show* – популярная телевизионная программа, идущая на канале *PBS*; люди приносят антикварные вещи в установленное место, где эксперты занимаются их оценкой. Некоторые люди, пришедшие на передачу, бывают очень довольны, когда узнают, что старый предмет их мебели или никчемное, на первый взгляд, произведение искусства, оказывается, много стоит, иногда до 30 тыс. долл. и больше.

Высокая цена антиквариата объясняется высоким спросом на эти предметы и их ограниченным и очень неэластичным предложением, поскольку настоящий антикварный предмет нельзя репродуцировать, т.е. даже с повышением цены его количество, предлагаемое на рынке, не может расти или растет очень незначительно. Конечно, более высокая цена может побудить выставить на продажу несколько дополнительных оставшихся оригиналов и тем самым увеличить предложение, однако в целом реакция продавцов на рост цены обычно остается слабой. Поэтому предложение антикварных предметов и других кол-

лекционных вещей обычно неэластично. В отношении уникальных антикварных вещей предложение является совершенно неэластичным.

Со временем спрос на антикварные предметы растет, чему способствует ряд факторов, в частности увеличение населения, более высокие доходы и больший энтузиазм в коллекционировании антикварных предметов. Из-за самого факта, что предложение этих предметов ограничено и неэластично, рост спроса очень сильно повышает цены на антиквариат.

Сравните неэластичное предложение оригинальных антикварных предметов с эластичным предложением современных репродукций, сделанных под старину. Такие искусные имитации очень популярны и широко доступны в мебельных магазинах и специализированных местах продаж. Когда спрос на имитации растет, фирмы просто увеличивают их предложение, расширяя для этого производство. Поскольку предложение имитаций очень эластично, растущий спрос повышает цены на них незначительно.

Волатильные цены золота Цена золота очень волатильна, иногда подпрыгивает резко вверх в течение одного периода и резко падает в следующем. Основные источники этих колебаний – смещения спроса и очень неэластичное предложение. Производство золота – занятие дорогостоящее, требующее больших затрат времени на процессы разведки, до-

бычи и очистки этого металла. Более того, физическая доступность золота очень ограничена. По обеим этим причинам повышение цен золота не объясняет существенного роста его предложения. И наоборот, шахту по добыче золота закрыть достаточно дорого, а имеющиеся золотые бруски дорого хранить. Поэтому снижение цен не вызывает существенного сокращения предложения золота. Если выразить эту идею более кратко, предложение золота неэластично.

Спрос на золото частично вызывается спросом на его использование, например в ювелирном деле, дантистами и для чеканки монет. Однако людям золото также требуется и в спекулятивных целях, поэтому они вкладывают в него свои деньги. Они повышают спрос на золото, когда боятся общего роста инфляции, национальных или международных беспорядков, которые могут резко снизить ценность валюты и более традиционных вариантов инвестиций. И наоборот, эти люди сокращают спрос на этот металл, когда ситуация в мире успокаивается. Из-за неэластичного предложения золота даже относительно небольшие изменения спроса приводят к относительно большому изменению цены. (В интернет-вопросе 1 в конце этой главы объясняется, где можно найти данные по текущей цене золота.)

Перекрестная эластичность и эластичность спроса по доходу

Если ценовая эластичность измеряет чувствительность величины спроса или предложения к изменению цены, иногда полезно знать, каким образом на потребление продукта влияет изменение цены сопряженного продукта либо изменение дохода.

Перекрестная эластичность спроса

Перекрестная эластичность спроса измеряет, насколько потребление одного продукта (скажем, X) чувствительно к изменению цены какого-то другого продукта (скажем, Y).

$$E_{xy} = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса на продукт } X}{\text{Процентное изменение цены продукта } Y}$$

Концепция перекрестной эластичности (или перекрестной ценовой эластичности) позволяет количественно оценить и глубже понять взаимозаменяемость и взаимодополняемость товаров, о которых мы говорили в гл. 3.

Товары-субституты Если коэффициент перекрестной эластичности спроса имеет положительное значение, т.е. если величина спроса на продукт X из-

меняется прямо пропорционально цене продукта Y , значит, X и Y – *взаимозаменяемые товары*. Например, рост цены на воду *Evian* (X) заставляет потребителей покупать больше воды *Dasani* (Y). Чем больше величина положительного коэффициента, тем больше степень заменяемости двух товаров.

Сопутствующие товары Если коэффициент перекрестной эластичности имеет отрицательное значение, мы можем заключить, что продукты X и Y «идут в комплекте» и представляют собой взаимодополняющие товары. Так, рост цен на фотоаппараты приводит к сокращению количества покупаемой фотопленки. Чем больше величина отрицательного коэффициента, тем больше взаимодополняемость двух товаров.

Несопряженные товары Нулевой или почти нулевой коэффициент перекрестной эластичности свидетельствует о том, что два продукта никак не связаны между собой, т.е. являются независимыми товарами. Например, едва ли следует ожидать, что изменение цены на масло окажет какое-либо влияние на объем покупок фотопленки.

Прикладные аспекты Степень заменимости продуктов, измеряемая коэффициентом перекрестной эластичности, очень важна и для бизнеса, и для органов власти. Например, предположим, компания *Coca-Cola* анализирует, следует ли ей снижать цену на ее бренд *Sprite* или целесообразно оставить ее прежней. Компания не только хочет знать, какова ценовая эластичность спроса на *Sprite* (приведет ли снижение цены к повышению или снижению общей выручки?), но также заинтересована в том, чтобы выяснить, не будут ли достигнуты повышенные продажи *Sprite* за счет снижения продаж бренда *Coke*. Другими словами, насколько чувствительны продажи одного из ее продуктов (*Coke*) к изменению цены другого ее продукта (*Sprite*)? Насколько повышенные продажи *Sprite* уменьшают продажи *Coke*? Низкий коэффициент перекрестной эластичности свидетельствует, что *Sprite* и *Coke* являются слабыми субститутами, а это означает, что более низкая цена *Sprite* окажет незначительное влияние на выручку от продаж *Coke*.

В неявном виде правительство также использует концепцию перекрестной эластичности спроса при оценивании того, приведет ли планируемое слияние двух крупных фирм к существенному снижению конкуренции и тем самым к нарушению антитрестовских законов. Например, перекрестная эластичность *Coke* и *Pepsi* высока, так как эти продукты являются явными субститутами друг друга. Поэтому правительство, вполне вероятно, заблокирует слияние, если оно бы планировалось, этих двух крупных корпораций, поскольку такое слияние существенно ослабило бы конкуренцию на рынке прохладительных напитков. И наоборот, перекрестная эластичность между

фотопленкой и бензином низкая или вообще нулевая. Поэтому слияние *Kodak* и *Shell* оказало бы минимальное влияние на конкуренцию. В случае подобного слияния правительство не стало бы ему препятствовать. (Ключевой вопрос 9.)

Эластичность спроса по доходу

Эластичность спроса по доходу показывает степень чувствительности потребителей к изменению своих доходов при покупке определенного товара. Коэффициент эластичности спроса по доходу определяется по следующей формуле:

$$E_i = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса}}{\text{Процентное изменение дохода}}$$

Нормальные товары Для большинства товаров коэффициент эластичности по доходу имеет положительное значение, т.е. по мере увеличения доходов их потребление растет. Такие товары называются нормальными товарами, или товарами высшей категории. Мы с ними уже встречались в гл. 3. Однако положительные коэффициенты эластичности E_i у таких товаров существенно различаются и зависят от продукта. Например, эластичность по доходу спроса на автомобили оценивается примерно в +3, тогда как для большинства продуктов сельского хозяйства она колеблется около +0,20.

Товары низшей категории Отрицательное значение коэффициента эластичности по доходу указывает на товар низшей категории. Наиболее типичные представители этой категории – восстановленные автомобильные покрышки, капуста, билеты на междугородние автобусы, поношенная одежда и дешевые крепленые вина. По мере роста своих доходов потребители сокращают покупки продуктов такого рода.

Более глубокое толкование Коэффициенты эластичности спроса по доходу могут прояснить суть многих экономических явлений. Например, эластичность спроса по доходу позволяет понять, почему доля некоторых отраслей в экономике США снижается, в то время как доля других увеличивается. В экономике этой страны на протяжении последних лет доходы в среднем возрастали на 2–3% в год. По мере роста доходов основное расширение производства наблюдалось в отраслях, чья продукция характеризуется относительно высокой эластичностью спроса по доходу. Например, в отраслях автомобилестроения ($E_i = +3$), жилищного строительства ($E_i = +1,5$), книгопечатания ($E_i = +1,4$) и в ресторанном деле ($E_i = +1,4$) объем продукции быстро возрастал. В то же время в тех отраслях, продукция которых характеризуется низкой или даже отрицательной эластичностью спроса по доходу, объем продукции рос медленнее либо вообще сокращался. Например,

сельскохозяйственное производство ($E_i = +0,20$) росло гораздо медленнее, чем общий объем выпуска в экономике в целом. Это легко объяснить: если наш доход увеличится в 2 раза, то мы не станем есть в 2 раза больше.

Приведем еще один пример: когда происходят экономические спады и доходы людей снижаются, бакалейные магазины в этих условиях действуют относительно лучше, чем магазины, продающие товары электроники. Люди не слишком сильно сокращают количество покупаемой еды, когда их доход падает, т.е. эластичность спроса по доходу на продукты питания относительно низкая. Но они заметно сокращают свои покупки электронной аппаратуры, т.е. эластичность такого оборудования относительно высокая. (Ключевой вопрос 10.)

Удобное краткое описание понятий перекрестной эластичности и эластичности спроса по доходу в обобщенном виде представлено в табл. 18.4.

Краткое повторение 18.2

- Ценовая эластичность предложения показывает восприимчивость поставщиков продукта к изменению цены. Коэффициент ценовой эластичности предложения E_s представляет собой отношение процентного изменения объема предложения к процентному изменению цены. Эластичность предложения прямо пропорциональна количеству времени, которым располагают производители, чтобы отреагировать на изменение цены.
- Коэффициент перекрестной эластичности спроса E_{xy} представляет собой отношение процентного изменения величины спроса на один продукт X к процентному изменению цены другого продукта Y . Если коэффициент перекрестной эластичности величина положительная, значит, два продукта – взаимозаменяемые товары; если же коэффициент перекрестной эластичности имеет отрицательное значение, эти два продукта – сопутствующие товары.
- Коэффициент эластичности по доходу (E_i) представляет собой отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению дохода. Положительный коэффициент эластичности по доходу свидетельствует о нормальном товаре, или товаре высшей категории. Отрицательный коэффициент указывает на товар низшей категории.

Излишек потребителя и излишек производителя

В конце этой главы мы рассмотрим еще один заслуживающий внимания факт реальной жизни: оказывается, благодаря рыночным транзакциям, потребители и производители получают дополнительные

Таблица 18.4

Перекрестная эластичность спроса и эластичность спроса по доходу

Значение коэффициента	Пояснение	Тип товаров
Перекрестная эластичность		
Положительная ($E_{wz} > 0$)	Величина спроса на продукт W меняется в том же направлении, что и цена продукта Z	Взаимозаменяемые
Отрицательная ($E_{xy} < 0$)	Величина спроса на продукт X меняется в направлении, противоположном изменению цены продукта Y	Сопутствующие, дополняющие
Эластичность по доходу		
Положительная ($E_i > 0$)	Величина спроса на продукт меняется в том же направлении, что и доход	Нормальные или высшей категории
Отрицательная ($E_i < 0$)	Величина спроса на продукт меняется в направлении, противоположном изменению дохода	Низшей категории

выгоды. Конечно, у разных покупателей и разных продавцов эти выгоды в количественном выражении могут быть разными.

Излишек потребителя

Дополнительная выгода, получаемая потребителем или потребителями на рынке, называется **излишком потребителя**. Численно эта выгода выражается в разности между максимальной ценой, которую потребитель (или потребители) готов заплатить за продукт, и фактической ценой. Почти на всех рынках потребители по отдельности и все вместе получают более высокую общую полезность, выраженную в денежном виде (что повышает у них общую степень удовлетворения) от своих покупок по сравнению со своими расходами (цена продукта \times количество). Это дополнительная выгода возникает из-за того, что все потребители платят равновесную цену даже в том случае, если многие из них готовы заплатить дороже, чтобы получить данный продукт.

Рассмотрим рис. 18.5, где, как мы считаем, равновесная цена на апельсины P_1 равна 8 долл. за пакет. Часть кривой спроса D , лежащая выше равновесных 8 долл., показывает, что многие потребители апельсинов готовы заплатить дороже 8 долл. за пакет, чем уйти без этой покупки.

Давайте рассмотрим табл. 18.5, где в столбце (2) показано, что Боб готов заплатить максимум 13 долл. за пакет апельсинов, Барб — 12 долл., Билл — 11 долл., Барт — 10 долл. и Брент — 9 долл. И лишь Бетти готова заплатить равновесную цену — 8 долл. Поскольку все шесть перечисленных покупателей приобретут апельсины за 8 долл., т.е. по равновесной цене (столбец 3), пятеро из них получают излишек потребителя. В столбце (4) показано, что этот излишек составит для Боба 5 долл. (13 долл. — 8 долл.), Бар-

ба — 4 долл. (12 долл. — 8 долл.); Билла — 3 долл. (11 долл. — 8 долл.), Барта — 2 долл. (10 долл. — 8 долл.) и Брента — 1 долл. (9 долл. — 8 долл.). И только Бетти излишка потребителя не получит, поскольку ее максимальная готовность заплатить 8 долл. соответствует равновесной цене 8 долл.

Очевидно, на большинстве рынков действует более шести человек. Предположим, что на рынке, показанном на рис. 18.5, помимо Боба, Барба, Билла, Барта, Брента и Бетти есть множество и других потребителей. Можно обоснованно предположить, что многие из этих людей готовы заплатить за пакет апельсинов дороже 8 долл. Сложив вместе излишки отдельных потребителей, полученные всеми названными и неназванными покупателями, мы получим коллективный излишек потребителей на данном рынке. Чтобы получить Q_1 пакетов апельсинов, потребители совместно готовы заплатить общую сумму, показанную в виде суммы треугольника серого цвета и прямоугольника оранжевого цвета, которые находятся под кривой спроса и слева от величины Q_1 . Однако фактически потребителям требуется заплатить только сумму, представленную прямоугольником оранжевого цвета ($P_1 \times Q_1$). Поэтому треугольник серого цвета — это излишек потребителей на данном рынке. Он представляет собой сумму вертикальных расстояний между кривой спроса и равновесной ценой, равной 8 долл., по которой покупается данный продукт в любом количестве вплоть до общего количества Q_1 . Можно сказать и так, что это сумма всех разниц между максимальной готовностью заплатить и фактической ценой, т.е. тех разниц, которые показаны в табл. 18.5.

Зависимость между равновесной ценой и величиной излишка потребителя является обратной (отрицательной) зависимостью. При данной кривой спроса более высокие цены снижают излишек потреби-

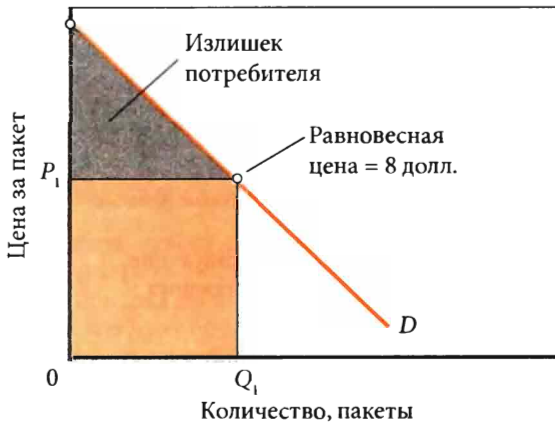


Рис. 18.5

Излишек потребителя. Излишек потребителя, показанный здесь треугольником серого цвета, отражает разницу между максимальной ценой, которую потребители готовы заплатить за продукт, и более низкой равновесной ценой, равной, как предполагается в этом примере, 8 долл. За количество Q_1 потребители готовы заплатить сумму, составляющую в совокупности, если показать ее графически, площадь треугольника серого цвета и прямоугольника оранжевого цвета. Поскольку за эту покупку надо платить сумму, представленную прямоугольником, серый треугольник показывает величину потребительского излишка.

теля, при более низких ценах этот излишек возрастает. Чтобы проверить это, нарисуйте на рис. 18.5 равновесную цену выше 8 долл., и вы увидите уменьшение размера треугольника, представляющего излишек потребителя. Когда цена возрастает, разрыв между максимальной готовностью платить и фактической ценой сокращается. Затем укажите равновес-

Таблица 18.5

Излишек потребителя

(1) Потребитель	(2) Максимальная цена, которую он готов заплатить, долл.	(3) Фактическая цена (равновесная цена), долл.	(4) Излишек потребителя, долл.
Боб	13	8	5 (13 – 8)
Барб	12	8	4 (12 – 8)
Билл	11	8	3 (11 – 8)
Барт	10	8	2 (10 – 8)
Брент	9	8	1 (9 – 8)
Бетти	8	8	0 (8 – 8)

ную цену ниже 8 долл., и вы увидите, что излишек потребителя возрастает. Когда цена падает, разрыв между максимальной ценой, по которой готов платить потребитель, и фактической ценой увеличивается. **18.3 Consumer surplus**

Излишек производителя

Как и потребители, производители также получают на рынках дополнительное преимущество. **Излишек производителя** – это расстояние между фактической ценой, которую получает производитель (или производители), и минимально приемлемой для него ценой. Продавцы в целом на большинстве рынков получают излишек производителя, потому что многие продавцы готовы согласиться с более низкой, чем равновесная, ценой, если это требуется для продажи их продукта. Эта более низкая приемлемая цена на рис. 18.6 показана участком кривой предложения, который лежит слева и ниже предполагаемой равновесной цены 8 долл.

Предположим, Карлос, Кортни, Чак, Синди, Крейг и Чад – это шесть из многих других продавцов апельсинов на рынке. Из-за разности производственных затрат предположим, что минимально приемлемая цена за пакет апельсинов у Карлоса – 3 долл., как это показано в столбце (2) табл. 18.6. Соответственно у других выбранных продавцов приемлемые минимальные суммы оплат следующие: у Кортни – 4 долл., у Чака – 5 долл., у Синди – 6 долл., у Крейга – 7 долл. и у Чада – 8 долл. Но каждый из них получает сумму, равную равновесной цене в 8 долл. Как показано в столбце (4), благодаря этому излишек производителя у Карлоса равен 5 долл. (8 долл. – 3 долл.), у Кортни – 4 долл. (8 долл. – 4 долл.), у Чака – 3 долл. (8 долл. – 5 долл.), у Синди – 2 долл. (8 долл. – 6 долл.), у Крейга – 1 долл. (8 долл. – 7 долл.) и у Чада – нулевой (8 долл. – 8 долл.).

Суммируя излишки производителя для этих людей, как и всех остальных продавцов, мы получим излишек производителя для всего рынка апельсинов. На рынке, представленном на рис. 18.6, производители совместно получают деньги в размере $P_1 \times Q_1$, что графически показано суммой площадей треугольников серого и оранжевого цветов. Однако, как видно из кривой предложения, чтобы побудить производителей предложить на продажу Q_1 пакетов апельсинов, были бы достаточны доходы, которым соответствует треугольник оранжевого цвета. Поэтому продавцы получают излишек производителя, графически представленный треугольником серого цвета. Этот излишек представляет собой сумму вертикальных расстояний между кривой предложения и равновесной ценой в 8 долл. при каждом из количествах, лежащих слева от величины Q_1 .

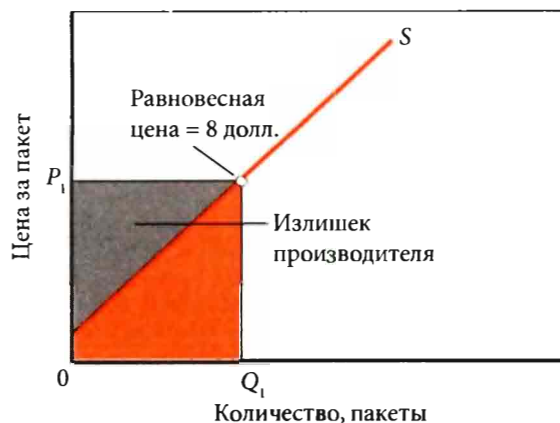


Рис. 18.6

Излишек производителя. Излишек производителя, показанный треугольником серого цвета, отражает разницу между минимальной оплатой за продукт, с которой готов согласиться производитель, и более высокой равновесной ценой, по которой этот продукт фактически продается (в данном случае считается, что она составляет 8 долл.). При количестве Q_1 производитель получает сумму, которая географически представлена треугольниками серого и оранжевого цветов. Поскольку он был бы готов согласиться с платой, эквивалентной площади треугольника оранжевого цвета, площадь треугольника серого цвета представляет получаемый им излишек.

Зависимость между равновесной ценой и величиной излишка производителя является прямой (положительной). Для имеющейся кривой предложения при более низких ценах излишек потребителя снижается, при более высоких повышается. Если вы карандашом укажете на этом рисунке равновесную цену ниже 8 долл., то увидите, что площадь треугольника, показывающего излишек производителя, снизится. Вывод: при снижении цены разрыв между приемлемой минимальной и фактической ценой сокращается. Если вы покажете равновесную цену выше 8 долл., размер треугольника, соответствующего излишку производителя, возрастет. Таким образом, при повышении цены разрыв между минимальной приемлемой и фактической ценой возрастает. **18.3 Consumer and producer surplus**

Еще раз вернемся к эффективности

Чтобы показать вместе равновесную цену, равновесное количество товара и описанные до этого участки, соответствующие излишкам потребителя и производителя, кривые предложения и спроса из рис. 18.5 и 18.6 мы объединили на рис. 18.7. Излишки потре-

Таблица 18.6
Излишек производителя

(1) Производитель	(2) Минимальная цена, с которой готов согласиться продавец, долл.	(3) Фактическая цена (равновесная цена), долл.	(4) Излишек производителя, долл.
Карлос	3	8	5 (8 долл. – 3 долл.)
Кортни	4	8	4 (8 долл. – 4 долл.)
Чак	5	8	3 (8 долл. – 5 долл.)
Синди	6	8	2 (8 долл. – 6 долл.)
Крейг	7	8	1 (8 долл. – 7 долл.)
Чад	8	8	0 (8 долл. – 8 долл.)

бителя и производителя имеются на всех рынках, для которых характерны снижающаяся кривая спроса и возрастающая кривая предложения.

Равновесное количество, показанное на рис. 18.7, отражает состояние экономической эффективности. Поскольку конкуренция заставляет производителей

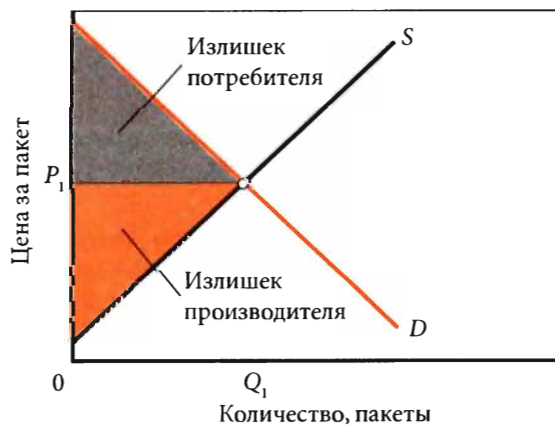


Рис. 18.7

Эффективность: максимальный общий излишек потребителя и производителя. При количестве Q_1 общая сумма излишка потребителя, представленного треугольником серого цвета, и излишка производителя, показанного треугольником оранжевого цвета, является максимальной. Эффективность обеспечивается потому, что при величине Q_1 максимальная готовность платить, указанная точками, которые лежат на кривой спроса, равна приемлемой минимальной цене, представленной точками, которые лежат на кривой предложения.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Эластичность и возможности ценообразования: почему разные потребители платят разные цены

Фирмы и некоммерческие институты часто выявляют ценовую эластичность спроса и используют ее в своих интересах.

На высококонкурентном рынке все покупатели платят одну и ту же рыночную цену за продукт, независимо от своих индивидуальных эластичностей спроса. Если цена растет, Джоунз, спрос у которого эластичный, может намного сократить свои покупки. У Грина спрос, возможно, характеризуется единичной эластичностью, и тогда он снизит объем своих покупок меньше, чем Джоунз. У Лопеса может быть вообще неэластичный спрос, и он едва ли сократит свои покупки. Однако все три потребителя будут платить по одной и той же, теперь более высокой цене, независимо от их личных коэффициентов эластичности спроса.

В следующих главах мы установим, что далеко не все продавцы должны пассивно принимать вариант «одна цена для всех». Некоторые фирмы обладают «рыночной мощью» или «мощью ценообразования», что позволяет им устанавливать цены на свою продукцию, исходя прежде всего из собственных интересов. В отношении некоторых товаров и услуг фирмы могут считать, что для них выгоднее выявить различия в ценовой эластичности спроса, а затем назначить разные цены для разных покупателей.

Хотя устанавливать цены для каждого потребителя на основе эластичности спроса очень трудно, выявлять

различия групповой эластичности относительно легко. Рассмотрим, например, билеты на самолет. У людей, часто путешествующих по делам бизнеса, спрос на этот вид поездок обычно неэластичен. Поскольку их время очень ценный ресурс, они не считают более медленные виды транспорта субститутами, реально способными заменить самолет. Кроме того, за их билеты платят работодатели, считая это частью расходов бизнеса. И наоборот, у людей, отправляющихся в поездку на отдых, спрос на этот вид услуг, как правило, эластичный. Поэтому они могут выбирать: отправиться ли в поездку на автомобиле или самолетом, а в иных случаях вообще предпочесть остаться дома. К тому же за билеты они платят из собственного кармана и поэтому гораздо более чувствительны к цене.

Авиалинии выявили различия разных групп пассажиров по параметру эластичности спроса и устанавливают цену для бизнес-путешественников более высокой, чем для людей, отправляющихся на отдых. Для этого им приходится убеждать бизнес-путешественников не покупать менее дорогих билетов туда и обратно, предназначенных для людей, отправляющихся на отдых. Для этого они устанавливают различные ограничения по дешевым билетам. Например, такие билеты нельзя вернуть, если до начала полета осталось менее двух недель, или при продаже таких билетов требуется, чтобы человек в месте пребывания провел ночь с субботы на воскресенье. Подобные ограничения отпуги-

использовать лучшие приемы и комбинации ресурсов для выращивания и продажи апельсинов, это приводит к достижению *эффективности производства*. При каждом объеме производства компании добиваются, чтобы производственные издержки были минимальными. *Эффективность распределения* достигается за счет того, что производится правильный — относительно других товаров и услуг — объем данного продукта, равный Q_1 . Точки на кривой спроса, показанные на рис. 18.7, отражают предельное преимущество (MB), обеспечиваемое апельсинами при каждом объеме производства. Точки на кривой предложения показывают предельные издержки (MC) при каждом объеме производства апельсинов. Кривые спроса и предложения пересекаются при равновесном количестве Q_1 , при котором $MB = MC$. (Чтобы еще раз убедиться в важности равенства MB и MC с точки зрения эффективности, еще раз обратитесь к анализу, графически показанному на рис. 1.3.)

Этот анализ излишков потребителя и производителя — еще один способ, помогающий лучше ра-

зобраться в вопросах эффективности. Каждая точка, лежащая на кривой спроса, показывает не только предельное преимущество, получаемое при покупке соответствующего числа единиц продукта, но и то, какой является *максимальная готовность* заплатить за это количество. Готовность заплатить, в свою очередь, определяется преимуществом, обеспечиваемым продуктом. Аналогично каждая точка, лежащая на кривой предложения, показывает не только предельные издержки товара, но и *приемлемую минимальную цену* за этот товар. Чтобы оставаться рентабельными, продавцы должны получать минимальные цены, которые компенсируют их предельные издержки.

На рис. 18.7 максимальная готовность платить за каждый пакет апельсинов вплоть до величины Q_1 превышает соответствующую приемлемую минимальную цену. Поэтому каждый из этих пакетов добавляет положительную величину (максимальная готовность платить минус приемлемая минимальная цена) в *общий* излишек потребителя и производителя. Только при равновесной цене (Q_1 , при которой

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

вают большинство бизнес-путешественников, которые часто отправляются в поездку в последнюю минуту и к тому же хотят провести конец недели в кругу своей семьи. В результате такого гибкого подхода к цене бизнес-путешественник часто платит на сотни долларов больше за билет на тот же самый самолет, на котором полетит человек, отправляющийся на нем на отдых.

Другой пример ценообразования, в основу которого положены групповые различия ценовой эластичности спроса, – скидки для детей. На многие продукты у детей спрос более эластичен, чем у взрослых, так как молодые люди часто располагают меньшими деньгами и к тому же часто получают эти деньги от родителей. Продавцы учитывают разницу эластичности и соответствующим образом устанавливают цену. Парикмахер тратит столько же времени на предоставление услуги ребенку, как и взрослому, но цена стрижки ребенка намного меньше. Ребенок занимает полное место на бейсбольном матче, но платит за это зрелище гораздо меньше, чем взрослый. Молодой сноубордист занимает такое же место на подъемнике, как и взрослый любитель этого спорта, но имеет право купить на подъемник билет со скидкой.

И наконец рассмотрим ценообразование в колледжах и университетах. У потенциальных студентов из семей с низким доходом спрос на высшее образование обычно более эластичен, чем у их сверстников из более богатых семей. Это требует учета, поскольку плата за обучение составляет гораздо более высокую процентную долю в доходе семьи или студента с низкими

доходами, чем у его сверстника из семьи с высокими доходами. Исходя из эластичности спроса и стремясь привлечь студентов из всех слоев общества, колледжи назначают разные чистые цены (плата за обучение минус финансовая помощь) двум группам. Студенты с высоким доходом оплачивают свое обучение полностью, если только они не получают стипендию за высокие достижения в учебе. Студенты с низким доходом, помимо стипендий за высокие достижения в учебе, получают достаточно большую финансовую помощь, и поэтому итоговая цена платы за обучение у них более низкая.

Для колледжей самое обычное дело объявлять достаточно крупное повышение цены за обучение и тут же смягчать эту новость заявлением, что одновременно увеличивается финансовая помощь. Фактически колледж повышает плату за обучение для студентов с неэластичным спросом на полную величину приращения и увеличивает чистую плату за обучение для студентов с эластичным спросом на гораздо меньшую величину, а порой и вообще оставляет ее на прежнем уровне. Благодаря этим стратегиям колледжи повышают доходы, требующиеся, чтобы покрыть растущие издержки, и в то же время остаются доступными для широкого круга студентов.

Существует множество других примеров установления двойных или множественных цен. Все они непосредственно связаны с ценовой эластичностью спроса. Мы снова вернемся к этой теме в гл. 22, когда будем обсуждать, что экономисты называют ценовой дискриминацией, т.е. установление разных цен для разных потребителей на один и тот же продукт.

максимальная готовность платить за последнюю единицу равна приемлемой минимальной цене за эту единицу, общество исчерпывает все возможности и больше не может повысить общий излишек потребителя и производителя. Поэтому распределительная эффективность имеет место там, где треугольники, представляющие излишек производителя плюс излишек потребителя, по общей площади являются максимальными.

При прочих равных условиях, на конкурентных рынках стороны, в конечном счете, приходят к равновесным ценам и количествам, обеспечивающим в совокупности максимальный излишек потребителя и производителя. Распределительная эффективность имеет место при количествах, для которых выполняются три условия:

- $MB = MC$ (рис. 1.3);
- максимальная готовность платить равна приемлемой минимальной цене;
- общий излишек потребителя и производителя является максимальным.

Снижение эффективности (потери из-за неэффективности)

На рис. 18.8 показаны случаи снижения эффективности, т.е. сокращение общего излишка потребителей и производителей, возникающие из-за недостаточного или, наоборот, избыточного производства продукта. Предположим, объем продукции равен Q_2 , т.е. отличается от эффективного уровня Q_1 . Сумма излишков потребителя и производителя, которая в прошлом составляла abc , снижается в этом случае до $adec$. Поэтому общий излишек потребителя и производителя уменьшается на величину, показанную треугольником серого цвета, который лежит слева от Q_1 . Этот треугольник графически отражает снижение эффективности для покупателей и продавцов. А поскольку покупатели и продавцы являются членами общества, это снижение показывает утрату эффективности (так называемые **потери из-за неэффективности**) для общества.

Для объемов производства в диапазоне от Q_2 до Q_1 максимальная готовность потребителей пла-

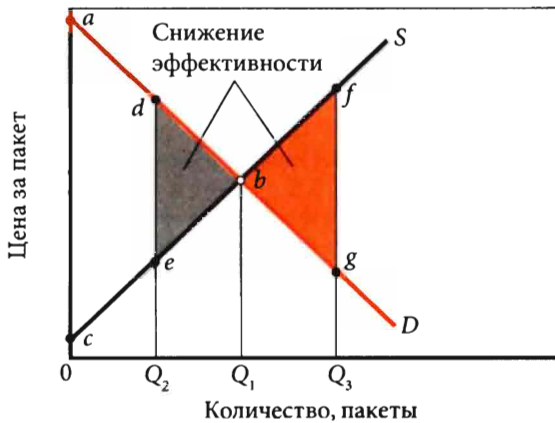


Рис. 18.8

Снижение эффективности (потери из-за неэффективности). Количество продукта, производимое в объеме, меньшем или большем, чем эффективное количество Q_1 , приводит к утрате эффективности. Треугольник серого цвета показывает снижение эффективности, возникающее из-за недостаточного производства в объеме Q_2 , а треугольник оранжевого цвета — снижение эффективности из-за избыточного производства в объеме Q_3 .

титель (которой соответствуют точки, лежащие на кривой спроса) превышает приемлемую минимальную для продавцов цену (представленную точками, лежащими на кривой предложения). При неспособности произвести продукт, за который потребитель готов платить, скажем, 10 долл. и который производитель готов продать за 6 долл., общество в итоге теряет 4 долл. Треугольник серого цвета на рис. 18.8 показывает общий размер утраты подобных преимуществ, вызванной недостаточным производством в объеме Q_2 .

И наоборот, предположим, что количество апельсинов произведено в объеме Q_3 , т.е. превышающем эффективный уровень Q_1 . На рис. 18.8 общий излишек потребителя и производителя снижается на *bfg* — треугольник оранжевого цвета, лежащий справа от Q_1 . Этот треугольник вычитается из общего излишка потребителя и производителя, равного тре-

угольнику *abc*, который был бы, если бы этот продукт выпускался в количестве Q_1 .

Для всех единиц, предлагаемых на рынке в большем количестве, чем Q_1 , максимальная цена, которую готов платить потребитель, ниже минимальной цены, приемлемой для производителя. Объем производства товара, при котором максимальная готовность платить составляет, скажем, 7 долл., а приемлемая минимальная для продавца цена — 10 долл., приводит к потере 3 долл. их общих преимуществ, получаемых обществом. Такое производство является экономически неоправданным и приводит к снижению эффективности (или потерям из-за неэффективности) для общества. Треугольник оранжевого цвета *bfg* на рис. 18.8, лежащий справа от Q_1 , показывает снижение общей эффективности из-за перепроизводства в объеме Q_3 . Этот случай напоминает еще раз, что необходимого нам продукта может быть как слишком мало, так и слишком много. Однако обычно конкурентный рынок добивается, чтобы производство конкретного продукта осуществлялось в «правильном количестве». (Ключевой вопрос 15.)

Краткое повторение 18.3

- Излишек потребителя — это разница между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за продукт, и более низкой ценой, которую он на самом деле платит.
- Излишек производителя — это разница между минимальной ценой, с которой готов согласиться производитель и получить ее за продаваемый продукт, и более высокой ценой, по которой этот продукт на самом деле продается.
- При равновесных цене и количестве на конкурентных рынках предельные выгоды равны предельными издержкам, максимальная готовность платить равна приемлемой минимальной цене и общий излишек потребителя и производителя является максимальным. Эти отдельные условия определяют распределительную эффективность.
- Объем продукции выше или ниже объема, соответствующего эффективному распределению, приводит к снижению эффективности. Часто это называется потерями из-за неэффективности.

РЕЗЮМЕ

1. Ценовая эластичность спроса измеряет чувствительность потребителей к изменению цены. Если потребители относительно чувствительны к изменению цен, спрос является эластичным. Если потребители относительно нечувствительны к изменению цен, спрос неэластичен.
2. Формула ценовой эластичности позволяет измерить степень эластичности или неэластичности спроса. Она имеет следующий вид:

$$E_d = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса на продукт } X}{\text{Процентное изменение цены продукта } X}$$

При определении процентных изменений цены и величины спроса в качестве отправной точки используются средние значения всех рассматриваемых цен и величин спроса. Если E_d больше единицы, спрос считается эластичным. Если E_d меньше единицы, спрос неэластичен. Единичная эластичность встречается в случае, когда E_d равняется единице.

3. Кривая совершенно неэластичного спроса изображается прямой линией, проходящей параллельно вертикальной оси; кривая совершенно эластичного спроса – прямой линией, расположенной выше и параллельно горизонтальной оси.
4. В разных ценовых интервалах на кривой спроса эластичность различна; кривая, как правило, эластична в левой верхней части графика и неэластична в его правой нижней части. Об эластичности нельзя судить по степени крутизны или пологости кривой спроса на графике.
5. Если цена и общая выручка изменяются в противоположных направлениях, значит, спрос эластичен. Если цена и общая выручка изменяются в одном и том же направлении, спрос неэластичен. В случае единичной эластичности спроса при изменении цены общая выручка не меняется.
6. К факторам, определяющим эластичность спроса, относятся количество доступных товаров-заменителей, удельный вес продукта в бюджете покупателя, принадлежность товара или услуги к предметам первой необходимости или к предметам роскоши, а также продолжительность периода времени, в течение которого происходит корректировка спроса.
7. Концепция эластичности применима и к предложению. Коэффициент ценовой эластичности предложения можно рассчитать по формуле

$$E_s = \frac{\text{Процентное изменение величины предложения продукта } X}{\text{Процентное изменение цены продукта } X}$$

При определении процентных изменений цены и величины предложения в качестве отправной точки используются средние значения всех рассматриваемых цен и величин предложения. Эластичность предложения зависит от того, насколько легко перераспределяются ресурсы между альтернативными сферами их использования. В свою очередь, эта мобильность ресурсов прямо пропорциональна количеству времени, которым располагают производители, для того чтобы приспособиться к данному изменению цен.

8. Перекрестная эластичность указывает, насколько чувствителен объем покупок одного продукта

к изменению цены другого. Коэффициент перекрестной эластичности можно рассчитать по формуле

$$E_{xy} = \frac{\text{Процентное изменение величины предложения продукта } X}{\text{Процентное изменение цены продукта } Y}$$

Положительный коэффициент перекрестной эластичности свидетельствует о взаимозаменяемых товарах, отрицательный – о сопутствующих товарах.

9. Эластичность спроса по доходу показывает, как реагирует объем покупок потребителя на изменение его дохода. Коэффициент эластичности спроса по доходу находится по формуле:

$$E_I = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса продукта } X}{\text{Процентное изменение дохода}}$$

Для нормальных товаров данный коэффициент положителен, а для товаров низшей категории – отрицателен.

10. Излишек потребителя – это разница между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за продукт, и более низкой ценой, которую он на самом деле платит; излишек производителя – это разница между минимальной ценой, с которой готов согласиться производитель и получить ее за продаваемый продукт, и более высокой ценой, по которой этот продукт на самом деле продается. В совокупности излишек потребителя графически представлен треугольником, лежащим под кривой спроса и над фактической ценой, а излишек производителя – треугольником над кривой предложения и ниже фактической цены.
11. Графически общая сумма излишка производителя и потребителя представлена треугольником, лежащим слева от пересечения кривых предложения и спроса, которое находится ниже кривой спроса и выше кривой предложения. При равновесных цене и количестве на конкурентных рынках предельные выгоды равны предельными издержкам, максимальная готовность платить равна приемлемой минимальной цене и общий излишек потребителя и производителя является максимальным.
12. При объемах продукции ниже или выше равновесного возникают снижение эффективности, также называемое потерями из-за неэффективности. Эти потери проявляются в виде снижения общей суммы излишков потребителя и производителя. Недостаточное производство приводит к снижению эффективности, так как не производится продукция, по которой фактическая мак-

симальная цена оплаты выше приемлемой минимальной цены. Излишнее производство приводит к снижению эффективности из-за того, что

выпущена продукция, чья приемлемая минимальная цена превышает максимальную, которую потребители готовы за нее заплатить.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Ценовая эластичность спроса (*price elasticity of demand*)
Формула на основе средних значений (*midpoint formula*)

Эластичный спрос (*elastic demand*)

Неэластичный спрос (*inelastic demand*)

Единичная эластичность (*unit elasticity*)

Совершенно неэластичный спрос (*perfectly inelastic demand*)

Совершенно эластичный спрос (*perfectly elastic demand*)

Общая выручка (*total revenue, TR*)

Оценка по показателю общей выручки (*total-revenue test*)

Ценовая эластичность предложения (*price elasticity of supply*)

Рыночный период (*market period*)

Краткосрочный период (*short run*)

Долгосрочный период (*long run*)

Перекрестная эластичность спроса (*cross elasticity of demand*)

Эластичность спроса по доходу (*income elasticity of demand*)

Излишек потребителя (*consumer surplus*)

Излишек производителя (*producer surplus*)

Снижение эффективности, или потери из-за неэффективности (*efficiency losses, or deadweight losses*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

- Объясните, почему при определении эластичности в табл. 18.1 выбор между 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 и 8 «единицами» или 1000, 2000, 3000, 4000, 5000, 6000, 7000 и 8000 билетов в кинотеатр не приводит к различным показателям.
 - Ключевой вопрос** На основе приведенных ниже данных о спросе постройте график, а затем воспользуйтесь формулой центральной точки E_d и определите ценовую эластичность спроса для каждого из четырех изменений цены на 1 долл. Что вы можете сказать о соотношении наклона кривой и эластичности? Не вдаваясь в технические детали, объясните, почему спрос эластичен в левой верхней части кривой спроса и неэластичен в правой нижней части.
- | Цена продукта, долл. | Величина спроса |
|----------------------|-----------------|
| 5 | 1 |
| 4 | 2 |
| 3 | 3 |
| 2 | 4 |
| 1 | 5 |
- Ключевой вопрос** Вычислите значение показателя общей выручки на основе данных о спросе из вопроса 2. Постройте график общей выручки ниже вашей кривой спроса. В общем виде сформулируйте, каким является соотношение между ценовой эластичностью и общей выручкой.
 - Ключевой вопрос** Каким образом следующие изменения цены повлияют на общую выручку (совокупные расходы): увеличится ли общая выручка, сократится ли она или останется неизменной?
 - Цена падает, спрос неэластичен.
 - Цена растет, спрос эластичен.
 - Цена растет, предложение эластично.
 - Цена растет, предложение неэластично.
 - Цена падает, спрос эластичен.
 - Цена падает, у спроса единичная эластичность.
 - Ключевой вопрос** Каковы основные детерминанты, определяющие эластичность спроса? Исходя из этих детерминант, оцените эластичность или неэластичность спроса на следующие продукты: а) бутилированная вода; б) зубная паста; в) зубная паста *Crest*; г) кетчуп; д) браслеты с бриллиантами; е) операционная система *Microsoft Windows*.
 - Каким образом повлияет введение правила об обязательном проживании студентов только в университетских общежитиях на ценовую эластичность спроса на жилую площадь в общежитиях? Какое воздействие это, в свою очередь, окажет на арендную плату за комнату в общежитии?
 - В ноябре 1998 г. автопортрет Ван Гога был продан с аукциона за 71,5 млн долл. Дайте графическую иллюстрацию данной ситуации, используя кривые спроса и предложения. Про-

комментируйте ее, обращая особое внимание на эластичность предложения. Комик Джордж Карлин (*George Carlin*) однажды глубокомысленно заметил: «Если картину можно подделать так, что несколько экспертов не могут отличить ее от оригинала, почему подлинник стоит так дорого?» Дайте свой вариант ответа на этот вопрос?

8. **Ключевой вопрос** Какова формула для измерения ценовой эластичности предложения? Предположим, цена яблок повышается с 20 до 22 долл. за коробку. Отреагировав на это, фирма *Goldsboro Farms* поставляет теперь 1200 таких коробок яблок вместо прежних 1000. Вычислите коэффициент ценовой эластичности (по формуле на основе средних значений) для поставок *Goldsboro*. Является ли в данном случае предложение эластичным или неэластичным?
9. **Ключевой вопрос** Предположим, перекрестная эластичность спроса на продукты *A* и *B* составляет +3,6, а на продукты *C* и *D* равна -5,4. Какие выводы о взаимосвязи продуктов *A* и *B*, *C* и *D* вы можете сделать?
10. **Ключевой вопрос** Эластичность по доходу спроса на кинофильмы, услуги зубных врачей и одежду оценивается соответственно величинами +3,4, +1,0 и +0,5. Объясните смысл этих коэффициентов. Что означает отрицательный коэффициент эластичности спроса по доходу?
11. Исследования выявили, что повышение цены пива снижает объем потребляемой марихуаны. Является ли перекрестная эластичность спроса между этими двумя продуктами положительной или отрицательной? Являются ли эти продукты взаимодополняющими или взаимозаменяющими

друг друга? Какой может быть логика, стоящая за взаимоотношениями между этими двумя продуктами?

12. Еще раз вернитесь к табл. 18.5. Если шесть человек, указанных в таблице, являются единственными потребителями на рынке, а равновесная цена составляет 11 долл. (а не показанные в таблице 8 долл.), каким будет излишек потребителя, получаемый на таком рынке?
13. Снова вернитесь к табл. 18.6. Если шесть человек, указанных в таблице, являются единственными производителями на рынке, а равновесная цена составляет 6 долл. (а не показанные в таблице 8 долл.), каким будет излишек производителя, получаемый на таком рынке?
14. Нарисуйте графики предложения и спроса и покажите участки излишка потребителя и излишка производителя. При данной кривой спроса, какое влияние окажет повышение предложения на размер излишка потребителя, показанного на этом графике? Объясните почему.
15. **Ключевой вопрос** Используя концепции излишка потребителя и излишка производителя, объясните, почему экономисты утверждают, что конкурентные рынки являются эффективными. Почему в соответствии с этими концепциями объемы производства ниже или выше равновесного приводят к неэффективности.
16. (**Последний штрих**) Какова цель назначения разных цен для разных групп потребителей? Добавьте свои два примера к трем вариантам, описанным во вставке «Последний штрих». Подсказка: вспомните о ценовых скидках, в основе которых лежат характеристики потребительских групп или время покупки.

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Цена золота сегодня, вчера и на протяжении всего года.** Посетите веб-сайт www.goldprices.com и отыщите самую последнюю цену золота. Сравните эту цену с ценой в начале дня. Какой была самая высокая цена золота за последние 12 месяцев? А самая низкая? Исходите из предложения, что наблюдаемые колебания цен это результат только изменения спроса. Больше или меньше наблюдаемые изменения цен, если предложение золота является эластичным, а не неэластичным? Поясните свой ответ.
2. **Ценовая перекрестная и по доходу эластичности: какие значения имеют эти коэффициенты применительно к алкогольным напиткам и сигаретам?** Посетите www.nber.org, веб-сайт Национального бюро экономических исследований (*National*

Bureau of Economic Research, NBER) и при помощи поисковой системы *Google* напечатайте слово «*alcohol*» («алкогольные напитки»). Воспользуйтесь обобщениями статей, чтобы ответить на следующие вопросы, связанные с эластичностью. (а) Является ли спрос на сигареты и алкогольные напитки умственно отсталых людей полностью неэластичным? (б) Повышается ли потребление алкоголя в тяжелые времена? (в) Как влияет налог на сигареты (а также их контрабандный ввоз в страну) на потребление алкогольных напитков? Что из этого следует в отношении перекрестной эластичности спроса этих двух товаров? (г) Является ли употребление спиртных напитков студентами колледжей явлением, чувствительным к цене алкоголя?

В этой главе вы узнаете:

- об общей полезности, предельной полезности и законе снижающейся предельной полезности;
- как рациональные потребители сравнивают соотношение предельной полезности и цены на продукты при покупке наборов продуктов, обеспечивающих для них максимальную полезность;
- как можно получить кривую спроса, анализируя результаты изменения цен при помощи модели максимальной полезности;
- как модель максимальной полезности помогает показать лучше эффекты дохода и замещения, возникающие при изменении цен;
- о бюджетных линиях, кривых безразличия, максимальной полезности и определении спроса при применении модели кривых безразличия потребительского поведения (приложение).



Поведение потребителей и максимизация полезности

Если бы вы в магазине сравнили тележки с покупками даже двух людей, то заметили бы большую разницу между выбранными ими товарами. Почему один из них остановился на картофеле, персиках и упаковке с *Pepsi*, в то время как другой предпочел сахар, копчености и напиток *7-Up*? Почему первый купил макаронные изделия и сливы? Почему второй не положил в свою корзинку суп и спагетти?

В этой главе мы разберем, как отдельные потребители распределяют свой доход по различным доступным для них товарам и услугам. Если исходить из заданного бюджета, как потребитель решает, какие именно товары и услуги ему целесообразно купить? Почему типичный потребитель покупает больше какого-то продукта, когда цена на него падает? После того как мы ответим на эти вопросы, вы лучше поймете сущность законов спроса.

Закон убывающей предельной полезности

Простейшая теория потребительского поведения полностью построена на законе снижающейся предельной полезности. Эта концепция, которая впер-

вые в этой книге обсуждалась в гл. 3, исходит из того, что при приобретении потребителем дополнительных единиц какого-то продукта степень удовлетворения от него снижается. Хотя желания потребителя в целом могут быть ненасыщаемыми, желание в отношении конкретного продукта удовлетворить можно. В течение определенного промежутка времени,

в течение которого вкусы потребителей остаются неизменными, потребители могут получить столько конкретного товара или услуги, сколько они могут себе позволить. Но чем больше этого продукта они получают, тем в меньшей степени они хотят получить его еще.

Наиболее наглядно это видно на примере товаров длительного пользования. Потребность в автомобиле у человека, не имеющего его, может быть очень острой; желание иметь вторую машину — гораздо слабее; что же касается третьей или четвертой машины, то потребность в них вообще невелика. Даже самые богатые семьи, если только кто-то из их членов не занимается коллекционированием машин, редко имеют более шести машин, несмотря на то, что их доходы позволяют купить и содержать целый автомобильный парк.

Терминология

Жизнь свидетельствует, что любая конкретная потребность удовлетворяется следующими друг за другом единицами продукта в соответствии с законом убывающей предельной полезности. Вспомните, что продукт обладает полезностью, если он в состоянии удовлетворять те или иные потребности. *Полезность* — это способность удовлетворять потребности. Полезность товара или услуги — это удовлетворение или удовольствие, которое получает потребляющий их человек, потребитель. На трех особенностях этого понятия следует остановиться особо:

- «Полезность» и «польза» не являются синонимами. Возможно, картина Пикассо с практической точки зрения совершенно бесполезна, однако для знатоков и ценителей искусства она обладает огромной полезностью.
- Предыдущее рассуждение предполагает, что полезность — понятие субъективное. Полезность одного и того же конкретного продукта для разных людей различна. Так, грузовик-вездеход — незаменимая вещь для человека, чьи маршруты проходят по бездорожью, но, скорее всего, совершенно ненужная вещь для людей, у которых нет нужды или желания во время своих поездок съезжать с хороших автотрасс. Для любого, кто страдает сильной близорукостью или дальновидностью, очки очень полезны, однако для человека с отличным зрением от них нет никакой пользы.
- Именно из-за субъективного характера полезности ее чрезвычайно трудно оценить количественно. Однако ради наглядности давайте предположим, что мы в состоянии измерить степень удовлетворения потребностей в единицах, которые назовем «утилами» (*utils*). Например, человек получит 100 «утилов» полезности от костюма, 10 — от плитки шоколада и только 1 «утил» — от

«подушечки» жевательной резинки. Эти воображаемые единицы измерения степени удовлетворения вполне годятся для описания поведения потребителей.

Рассмотрим следующую ситуацию...

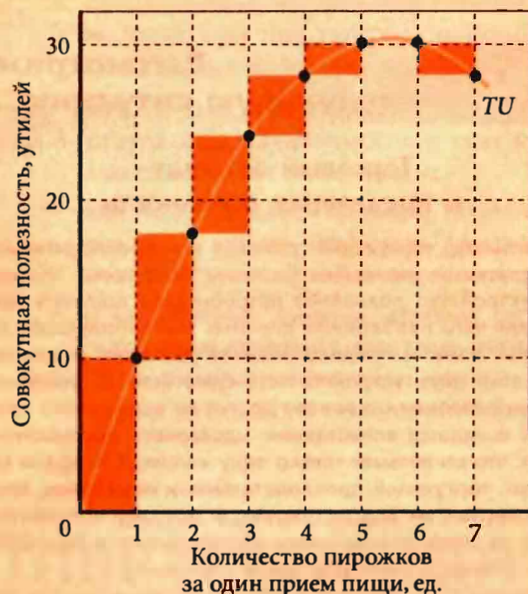
Торговый автомат и предельная полезность

Автоматы, торгующие газетами или прохладительными напитками, по своим базовым операциям похожи. Оба устройства позволяют потребителю покупать продукт, для чего необходимо опустить соответствующее количество монет в предназначенное для этого отверстие. Но у этих двух устройств есть одно важное различие. Газетный автомат открывает доступ ко всей стопке газет и, как создается впечатление, «доверяет» потребителю, считая, что он возьмет только одну копию, в то время как автомат, торгующий прохладительными напитками, такого «доверия» не демонстрирует, и поэтому потребитель может за один раз получить доступ только к одной баночке. Почему существует такое различие?

Ключом к решению этой загадки является понятие снижающейся предельной полезности. Большинство потребителей из стопки газет берут только одну, так как предельная полезность второй газеты почти равна нулю. Конечно, они могли бы взять несколько газет и попытаться, скажем, продать их на улице, но выручка, полученная в результате этого, будет относительно небольшой, особенно с учетом израсходованного времени и усилий. Поэтому при продаже своего продукта издатели газет исходят из «нулевой предельной полезности второй единицы», а не из «честности потребителя». Кроме того, у газет короткая «жизнь на полке»: на следующий день они уже устаревший товар. И наоборот, продавцы прохладительных напитков не разрешают покупателям осуществлять оплату за одну единицу товара, а затем открывать доступ ко всем запасам, из которого они могли бы взять столько упаковок, сколько захотят. Если бы они пошли на это, потребители быстро бы разобрали все упаковки, так как предельная полезность каждой последующей упаковки с прохладительным напитком снижается медленно, и покупатели могли бы взять дополнительные упаковки и использовать их позже. Поэтому фирмы, торгующие прохладительными напитками через автоматы, запрограммировали их на покупку с вариантом оплаты за каждую банку.

Если обобщить сказанное, издатели газет и фирмы, торгующие прохладительными напитками, используют разные приемы продаж из-за очень разных темпов снижения предельной полезности на их продукты. Продавец газет использует дешевые автоматы, в которых возможен доступ к общей пачке газет. Продавец прохладительных напитков использует более дорогие автоматы, пользуясь которыми потребитель может за один раз получить только одну банку. При конкретных экономических обстоятельствах каждый вариант продаж является оптимальным.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



(а) Совокупная полезность



(б) Предельная полезность

(1) Количество пирожков за один прием пищи, ед.	(2) Совокупная полезность, «утилы»	(3) Предельная полезность, «утилы»
0	0	
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0
7	28	-2

Совокупная и предельная полезность

Необходимо строго различать совокупную полезность и предельную полезность. **Совокупная полезность (TU)** — это общее удовлетворение или удовольствие, которое получает человек от потребления конкретного количества, скажем, 10 ед., товара или услуги. **Предельная полезность (MU)** — это *дополнительное* удовлетворение, извлекаемое потребителем из следующей, скажем, одиннадцатой, единицы этого продукта. Другими словами, предельная полезность — это изменение совокупной полезности, вызванное потреблением еще одной единицы продукта.

На рис. 19.1 (Ключевой график) и в сопровождающей его таблице представлено соотношение совокупной и предельной полезности. Кривые построены на основании данных этой таблицы. В столбце (2) приведены данные о совокупной полезности, отражающие каждый уровень потребления пирожков; в столбце (3) показана предельная полезность, т.е. изменение совокупной полезности, сопровождающее потребление каждого последующего пирожка. Так, начав с рис. 19.1а, мы обнаруживаем, что каждая из пяти первых единиц увеличивает совокупную полезность (TU), но с каждой последующей единицей она уменьшается. На шестой единице совокупная по-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Быстрый тест 19.1

1. Предельная полезность:
 - а) является дополнительным объемом продукции, выпускаемой фирмой, когда она добавляет еще одну единицу труда;
 - б) объясняет, почему кривые предложения продукта являются восходящими;
 - в) обычно растет по мере использования дополнительных единиц продукта;
 - г) является дополнительным удовлетворением от потребления еще одной единицы какого-либо товара и услуги.
2. На рис. 19.1б предельная полезность – положительная величина, но кривая является нисходящей, тогда как на рис. 19.1а совокупная полезность – положительная величина и:
 - а) растет возрастающими темпами;
 - б) уменьшается возрастающими темпами;
 - в) возрастает все более низкими темпами;
 - г) уменьшается все более низкими темпами.
3. Когда на рис. 19.1б предельная полезность равна нулю, совокупная полезность на рис. 19.1а:
 - а) также равна нулю;
 - б) является ни восходящей, ни нисходящей;
 - в) является отрицательной;
 - г) растет, но со все более низкими темпами.
4. Предположим, потребитель, чье поведение отражает эти графики, перестал интересоваться пироженками, в результате чего:
 - а) кривая совокупной полезности (TU) становится более крутой;
 - б) кривая предельной полезности (MU) становится более полой;
 - в) кривые совокупной (TU) и предельной (MU) полезности опустятся ниже;
 - г) кривая предельной полезности (MU), но не кривая совокупной полезности (TU) пересечется с горизонтальной осью.

Ответы: 1г; 2в; 3б; 4в

Рис. 19.1


Совокупная и предельная полезность. Кривые TU и MU построены на основе данных, приведенных в сопровождающей таблице. На рис. (а) мы видим, что с потреблением все большего количества продукта совокупная полезность растет, хотя и с замедляющимися темпами, затем достигает максимальной величины и после этого начинает сокращаться. (б) Предельная полезность по определению отражает изменения совокупной полезности. Поэтому мы видим, что по мере роста потребления предельная полезность сокращается, затем в точке, где совокупная полезность достигает максимального значения, становится равной нулю, а с уменьшением совокупной полезности приобретает отрицательное значение. Как показано в виде более темных прямоугольников на рисунках (а) и (б), предельная полезность – это изменение общей полезности от дополнительного пирожка. Другими словами, каждый новый уровень общей полезности можно определить, если добавить предельную полезность к предыдущему уровню общей полезности.

лезность достигает максимальной величины, а затем начинает сокращаться. **19.1 Diminishing marginal utility**

На рис. 19.1б мы видим, что предельная полезность (MU) пирожков вплоть до пятой единицы остается величиной положительной (поскольку совокупная полезность растет с все более низкими темпами). К шестой единице предельная полезность становится равной нулю (так как эта единица не изменяет величины совокупной полезности). Затем, начиная с седьмой единицы, предельная полезность становится отрицательной величиной (поскольку совокупная полезность сокращается). Рисунок 19.1б

и столбец (3) таблицы показывают, что каждый последующий пирожок дает все меньше добавочной полезности в сравнении с предыдущими, по мере того, как потребность человека в пирожках все больше приближается к полному удовлетворению¹. Таким образом, таблица и график наглядно показывают, как

¹ Техническое примечание: на рис. 19.1б графически показана предельная полезность не только целыми единицами, но и их половинками. Например, мы графически показали предельную полезность 4 «утилов» для 3,5 единиц, поскольку 4 «утилы» не относятся ни к третьей, ни к четвертой единице как таковой, а являются добавкой к четвертой единице или вычитанием из нее.

действует закон убывающей предельной полезности. (Ключевой вопрос 1.)  **19.1. Total and marginal utility**

Предельная полезность, спрос и эластичность

Каким же образом закон убывающей полезности объясняет, почему кривая спроса на определенный продукт оказывается нисходящей? Если каждая последующая единица продукта приносит все меньше и меньше предельной, или добавочной, полезности, то потребитель станет покупать дополнительные единицы этого продукта лишь при условии снижения его цены. Потребитель, чье поведение характеризуют приведенные на рис. 19.1 данные о полезности, купит, скажем, два пирожка по цене 1 долл. Но вследствие убывающей предельной полезности дополнительных единиц продукта он предпочтет больше не покупать их по этой цене. Наш потребитель скорее потратит дополнительные доллары на продукты, которые доставят ему большую (или равную) полезность, но уж никак не меньшую. Поэтому все следующие пироги покупать по прежней цене будет нецелесообразно. (При отрицательной предельной полезности фирме *Taco Bell* пришлось бы приплачивать своим клиентам, чтобы убедить съесть еще один гамбургер!) Поэтому убывающая предельная полезность заставляет продавца снижать цену, чтобы побудить покупателя приобретать больше продукта. Такова логика, подтверждающая нисходящий характер кривой спроса.

Краткое повторение 19.1

- Полезность – это выгода или удовлетворение, которые человек получает от потребления товара или услуги.
- Закон убывающей предельной полезности свидетельствует, что потребление каждой последующей единицы конкретного продукта приносит все меньшее удовлетворение.
- Закон спроса также можно объяснить при помощи закона убывающей предельной полезности.

Теория поведения потребителей

Представление об убывающей предельной полезности объясняет не только закон спроса, но и то, каким образом потребителям следует распределять свой денежный доход между различными доступными им товарами и услугами.

Потребительский выбор и бюджетное ограничение

Чтобы в простом виде описать положение, характерное для типичного потребителя, можно воспользоваться следующими допущениями:

- **Рациональное поведение** Потребитель – разумный человек, действующий рационально, так как пытается распорядиться своим денежным доходом таким образом, чтобы извлечь из него наибольшее удовлетворение, или полезность. Другими словами, потребители стремятся получить за свои деньги «как можно больше», или, пользуясь специальной терминологией, максимизировать совокупную полезность. Для описания такого подхода существует специальный термин – «рациональное поведение».
- **Предпочтения** Потребитель имеет достаточно отчетливую систему предпочтений товаров и услуг, предлагаемых на рынке. Мы исходим из того, что покупатели прекрасно представляют себе, какую именно предельную полезность они извлекут из каждой последующей единицы различных продуктов, которые они решат приобрести.
- **Бюджетное ограничение** В каждый момент времени потребитель имеет денежный доход ограниченной величины. Поскольку он вкладывает в свое дело или отдает обществу ограниченное количество человеческих и материальных ресурсов, получаемый им денежный доход также оказывается ограниченным. Согласно этой логике, абсолютно все потребители действуют в условиях **бюджетного ограничения**, даже те, кто ежегодно зарабатывает миллионы долларов. Но, конечно, обычные потребители со средними доходами сталкиваются с куда более строгими рамками, чем потребители, получающие сверхвысокие доходы.
- **Цены** Количества товаров и услуг обычно оказываются явно недостаточными по сравнению со спросом на них, и поэтому на каждом продукте появляется этикетка, говорящая о том, сколько он стоит. В наших примерах мы предполагаем, что цены товаров никак не зависят от количества конкретных продуктов, покупаемых отдельными потребителями. Ведь покупки каждого отдельного человека настолько незначительны в сравнении с масштабом всего спроса, что они не влияют на цену продукта. Более того, если потребитель обладает ограниченным количеством долларов, а продукты, которые он желает купить, имеют определенную цену, то потребитель в состоянии приобрести лишь ограниченное количество товаров. Потребитель не может купить все, что ему хочется, поскольку каждая покупка поглощает часть его ограниченного денежного дохода. Это как раз тот самый случай, когда отдельный потре-

битель непосредственно сталкивается с экономическим фактором редкости ресурсов. Потребителю приходится идти на компромиссы: он должен выбирать между альтернативными продуктами, чтобы при ограниченности денежного дохода получить наиболее удовлетворяющий его набор товаров и услуг. Набор предпочитаемых и покупаемых товаров и услуг у разных людей разный.

Правило максимизации полезности

Из всех разнообразных наборов товаров и услуг, которые потребитель в состоянии приобрести в пределах своего бюджета, какой именно принесет ему наибольшую полезность, или удовлетворение? Для максимизации удовлетворения потребностей денежный доход потребителя следует распределять таким образом, чтобы последний доллар, затраченный на приобретение каждого продукта, приносил бы одинаковую добавочную (предельную) полезность. Мы назовем это **правилом максимизации полезности**. Если потребитель «уравновесит предельные полезности» в соответствии с этим правилом, то ничто больше не будет побуждать его к изменению структуры расходов. Таким образом, потребитель достигнет равновесия, и при любом изменении набора приобретаемых им товаров, за исключением случаев, вызванных изменениями вкусов либо дохода потребителя или цен на различные товары, его положение ухудшится, так как совокупная полезность сократится.

Числовой пример

Проиллюстрируем это правило на примере, чтобы лучше понять его смысл. Для простоты ограничимся рассмотрением всего двух продуктов, хотя те же рассуждения легко применимы к любому количеству товаров и услуг. Предположим, покупательница по имени Холли пытается решить, в какой именно комбинации ей лучше приобрести два товара *A* и *B* на свой ограниченный ежедневный доход, равный 10 долл. Этими *A* и *B* могут быть самые разные товары: спаржа, батон хлеба, абрикосы, бананы, яблоки или брокколи, но сейчас мы ограничимся любыми двумя из них, которые будем называть *A* и *B*.

Основными факторами, определяющими такую комбинацию товаров *A* и *B*, которая бы максимально удовлетворяла потребности Холли, служат ее потребительские предпочтения и цены этих двух товаров. В табл. 19.1 предпочтения Холли представлены в обобщенном виде. Столбец (2а) содержит данные о предельных полезностях, которые она извлечет из каждой последующей единицы продукта *A*. В столбце (3а) отражены предельные полезности Холли по продукту *B*. Оба столбца наглядно демонстрируют закон убывающей предельной полезности. Предполагается, что убывание предельной полезности начинается со второй единицы каждого приобретаемого продукта.

Предельная полезность в расчете на доллар

Чтобы понять, как работает правило обеспечения максимальной полезности, надо пересчитать показа-

Таблица 19.1

*Комбинация продуктов A и B, максимизирующая полезность при доходе в 10 долл.**

(1) Единицы продукта	(2) Продукт A: цена 1 долл.		(3) Продукт B: цена 2 долл.	
	(а) Предельная полезность, «утилы»	(б) Предельная полезность на доллар (MU/цена)	(а) Предельная полезность, «утилы»	(б) Предельная полезность на доллар (MU/цена)
Первая	10	10	24	12
Вторая	8	8	20	10
Третья	7	7	18	9
Четвертая	6	6	16	8
Пятая	5	5	12	6
Шестая	4	4	6	3
Седьмая	3	3	4	2

* Здесь предполагается, что предельная полезность дополнительной единицы каждого из двух продуктов не зависит от количества другого продукта. Например, шкала предельных полезностей продукта A не зависит от количества продукта B, приобретаемого потребителем.

тели предельной полезности, приведенные в столбцах (2а) и (3а), на один затрачиваемый доллар. Выбор покупательницы зависит не только от добавочной полезности, которую приносит каждая последующая единица продукта *A*, но и от того количества долларов (а следовательно, и количества единиц альтернативного продукта *B*), от какого ей придется отказаться ради приобретения дополнительных единиц продукта *A*.

Рационально действующий потребитель обязательно должен сопоставлять добавочную полезность каждого продукта с дополнительными затратами на него (т.е. с его ценой). Предположим, вы предпочитаете пищу, предельная полезность которой равна 36 «утилов», просмотру кинофильма, чья предельная полезность для вас составляет 24 «утилы». Но если пицца стоит 12 долл., а фильм – лишь 6 долл., то вам следует выбрать кинофильм, а не пиццу! Почему? Потому что предельная полезность кинофильма в расчете на затраченный доллар составит 4 «утилы» (24 «утилы» / 6 долл.), а пиццы – лишь 3 «утилы» (36 «утилов» / 12 долл.). На те же 12 долл. вы смогли бы купить себе два фильма; если предположить, что предельная полезность второго фильма равна, скажем, 16 «утилам», то совокупная полезность будет равна уже 40 «утилам». Ясно, что 40 ед. удовлетворения от двух кинофильмов, очевидно, перевешивают 36 «утилов», которые можно было бы извлечь из тех же 12 долл., затраченных на пиццу.

Чтобы добавочные полезности продуктов, продаваемых по различным ценам, были сопоставимы между собой, необходимо рассматривать предельные полезности в расчете на один затраченный доллар. Это и сделано в столбцах (2б) и (3б). Эти числа получены путем деления данных о предельной полезности, содержащихся в столбцах (2а) и (3а), на предполагаемые цены продуктов *A* и *B*, т.е. на 1 и 2 долл. соответственно.

Процесс принятия решений В табл. 19.1 мы показали предпочтения Холли на основе единицы продукта и на основе пересчета их на доллар, а также величину цен *A* и *B*. Если в ее распоряжении 10 долл., которые она может истратить, в какой последовательности Холли следует тратить свои доллары на единицы *A* и *B*, чтобы добиться самой высокой степени полезности с ограничением в 10 долл., в качестве которого выступает размер ее дохода? Какую конкретную комбинацию *A* и *B* она получит к тому времени, когда истратит все свои 10 долл.?

Внимательно изучив столбцы (2б) и (3б) табл. 19.1, мы обнаружим, что прежде всего Холли следует потратить 2 долл. на покупку первой единицы товара *B*, поскольку его предельная полезность в расчете на доллар равна 12 «утилам», что превосходит 10 «утилов» предельной полезности продукта *A*. Но дальше Холли уже все равно – приобрести ли ей вторую еди-

ницу товара *B* или первую единицу товара *A*, поскольку предельная полезность в расчете на доллар единицы и того и другого продукта равна 10 «утилам». Предположим, Холли покупает оба продукта: теперь у нее есть одна единица товара *A* и две единицы товара *B*. При такой комбинации последний доллар, затраченный на каждый продукт, приносит одинаковую добавочную полезность (10 «утилов»). Однако данная комбинация не обеспечивает максимальную полезность, доступную Холли. Этот набор товаров стоит всего 5 долл. (1 долл. × 1 + 2 долл. × 2). У Холли остается еще 5 долл., потратив которые, она сможет получить большую совокупную полезность.

Еще раз взглянув на столбцы (2б) и (3б) табл. 19.1, мы поймем, что Холли следует затратить следующие 2 долл. на приобретение третьей единицы продукта *B*, так как ее предельная полезность в расчете на доллар равна 9 «утилам», тогда как второй единицы товара *A* – лишь 8 «утилам». Но теперь, когда Холли располагает одной единицей продукта *A* и тремя единицами продукта *B*, ей, оказывается, опять безразлично, купить ли вторую единицу продукта *A* или четвертую единицу продукта *B*. И вновь Холли покупает по одной дополнительной единице каждого продукта. В этой ситуации предельная полезность в расчете на доллар равна 8 «утилам» для последнего доллара, затраченного на каждый продукт, после чего доход Холли в 10 долл. оказывается полностью исчерпанным.

Комбинация товаров, максимизирующая полезность, доступную Холли, представляет собой две единицы продукта *A* и четыре единицы продукта *B*. Суммируя показатели предельной полезности, представленные в столбцах (2а) и (3а), мы обнаруживаем, что Холли извлекает 18 (10 + 8) «утилов» удовлетворения из двух единиц продукта *A* и 78 (24 + 20 + 18 + 16) «утилов» удовлетворения из четырех единиц продукта *B*. Ее 10 долл. дохода, потраченные оптимальным образом, приносят ей 96 (18 + 78) «утилов» удовлетворения.

В табл. 19.2 процесс максимизации потребительской полезности для Холли показан шаг за шагом. Напомним, что мы сделали предположение, что Холли тратит на покупки все свои деньги, что она не берет займы и не делает сбережений. Однако сбережения в нашем анализе можно было бы рассматривать как некий продукт, приносящий свою полезность. Эта ситуация рассматривается в вопросе 4 в конце этой главы. (Ключевой вопрос 3.)

Неблагоприятный выбор Холли может выбрать и другие комбинации товаров *A* и *B* общей стоимостью 10 долл., но ни одна из них не обладает столь же высокой совокупной полезностью, как две единицы *A* плюс четыре единицы *B*. Например, за 10 долл. можно купить четыре единицы товара *A* и

Таблица 19.2

Последовательность покупок в процессе достижения потребительского равновесия (по данным табл. 19.1)

Номер выбора	Возможный выбор покупателя	Предельная полезность в расчете на 1 долл.	Решение покупателя	Остаток дохода
1	Первая единица <i>A</i>	10	Первая единица <i>B</i> за 2 долл.	8 долл. = 10 долл. – 2 долл.
	Первая единица <i>B</i>	12		
2	Первая единица <i>A</i>	10	Первая единица <i>A</i> за 1 долл. и вторая единица <i>B</i> за 2 долл.	5 долл. = 8 долл. – 3 долл.
	Вторая единица <i>B</i>	10		
3	Вторая единица <i>A</i>	8	Третья единица <i>B</i> за 2 долл.	3 долл. = 5 долл. – 2 долл.
	Третья единица <i>B</i>	9		
4	Вторая единица <i>A</i>	8	Вторая единица <i>A</i> за 1 долл. и четвертая единица <i>B</i> за 2 долл.	0 долл. = 3 долл. – 3 долл.
	Четвертая единица <i>B</i>	8		

три единицы товара *B*. Но эта комбинация нарушает правило максимизации полезности; ее совокупная полезность составляет всего лишь 93 «утилы», что, конечно, меньше 96 «утилов», приносимых оптимальной комбинацией. Более того, возможны и другие комбинации продуктов *A* и *B* (например, 4*A* и 5*B* или 1*A* и 2*B*), при которых предельная полезность, приносимая последним затраченным долларом, одинакова для обоих продуктов. Но такие комбинации либо недоступны Холли с ее ограниченным денежным доходом (скажем, вариант 4*A* и 5*B*), либо не полностью исчерпывают весь ее денежный доход (как 1*A* и 2*B*) и, следовательно, не приносят максимальной реально достижимой полезности.

19.1 Consumer choice

Алгебраическая интерпретация

Суть правила распределения денег проста: потребитель в состоянии максимизировать полезность, распределяя свой денежный доход таким образом, чтобы последний доллар, израсходованный на продукт *A*, а также последний доллар, израсходованный на продукт *B*, и так далее, приносили одинаковое количество добавочной, или предельной, полезности. Теперь обозначим предельную полезность в расчете на доллар, затраченный на продукт *A*, как *MU* продукта *A*, деленную на цену продукта *A* (столбец 2б в табл. 19.1), а предельную полезность в расчете на доллар затрат на продукт *B* – как *MU* продукта *B*, деленную на цену продукта *B* (столбец 3б в табл. 19.1). Правило максимизации полезности всего лишь требует, чтобы эти соотношения были равны:

$$\frac{MU \text{ продукта } A}{\text{Цена продукта } A} = \frac{MU \text{ продукта } B}{\text{Цена продукта } B}$$

И конечно, потребитель должен полностью истратить имеющийся у него доход. При помощи табл. 19.1 мы уже выяснили, что комбинация из двух единиц продукта *A* и четырех единиц продукта *B* отвечает этим требованиям, так что

$$\frac{8 \text{ «утилов»}}{1 \text{ долл.}} = \frac{16 \text{ «утилов»}}{2 \text{ долл.}}$$

причем 10 долл. дохода потребителя в этом случае оказываются истрачены полностью.

Если это равенство не соблюдается, происходит некоторое перераспределение потребительских расходов между продуктами *A* и *B* в пользу товара с более высокой предельной полезностью в расчете на доллар, что приводит к увеличению совокупной полезности для потребителя. Например, если бы потребитель потратил свои 10 долл. на четыре единицы продукта *A* и три единицы продукта *B*, то оказалось бы, что

$$\frac{MU \text{ продукта } A: 6 \text{ «утилов»}}{\text{Цена продукта } A: 1 \text{ долл.}} < \frac{MU \text{ продукта } B: 18 \text{ «утилов»}}{\text{Цена продукта } B: 2 \text{ долл.}}$$

В данном случае последний доллар, затраченный на продукт *A*, обеспечивает 6 «утилов» удовлетворения потребности, а последний доллар, затраченный на продукт *B*, – 9 «утилов» (18 «утилов» / 2 долл.). Следовательно, потребитель увеличит свое совокупное удовлетворение, покупая больше продукта *B* и меньше продукта *A*. Предельная полезность в расчете на 1 долл. за продукт *A* будет расти, в то время как этот же показатель за продукт *B* будет, напротив, снижаться. При какой-то новой комбинации продуктов *A* и *B*, например двух единиц продукта *A*

и четырех единиц продукта B , предельные полезности будут равны; при этом условии будет достигнуто потребительское равновесие.

Максимизация полезности и кривая спроса

Поняв смысл правила максимизации полезности, легко объяснить нисходящий характер кривой спроса. Вспомните, что основными факторами, определяющими кривую индивидуального спроса на конкретный продукт, являются: 1) предпочтения и вкусы потребителя; 2) денежный доход потребителя; 3) цены других продуктов. Показатели полезности, содержащиеся в табл. 19.1, отражают предпочтения покупательницы из рассматриваемого здесь примера. Давайте по-прежнему считать, что ее денежный доход составляет 10 долл., и поставим перед собой задачу – построить простую кривую спроса на продукт B , считая, что цена продукта A , представляющего «все другие товары», по-прежнему равна 1 долл.

Построение таблицы и кривой спроса

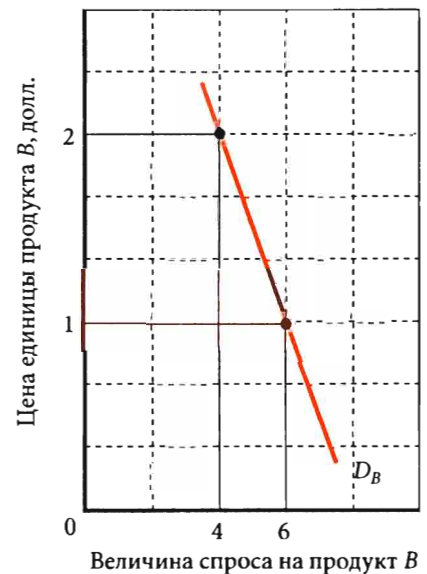
Теперь мы сумеем построить простой график спроса всего на один продукт B , рассматривая альтернативные цены, по которым этот продукт мог бы продаваться, и определяя соответствующие им количества товара, которые наша покупательница в этом случае приобретет. Одну такую комбинацию цены и количества мы уже определили во время объяснения правила максимизации полезности: при данных потребительских вкусах, доходе и ценах на другие товары разумный потребитель купит четыре единицы продукта B по цене 2 долл. за каждую.

Теперь предположим, что цена продукта B упала до 1 долл. Значит, предельная полезность в расчете на 1 долл., показанная в столбце (3б) табл. 19.1, удвоится; новые данные для столбца (3б) окажутся фактически идентичными данным столбца (3а). В этих условиях две единицы продукта A и четыре единицы продукта B уже не представляют собой равновесную комбинацию. Следуя тому же ходу рассуждений, что и при выведении правила максимизации полезности, мы обнаружим, что максимальную полезность для Холли теперь обеспечивает покупка четырех единиц продукта A и шести единиц продукта B . Как мы видим из табл. 19.2, Холли приобретет шесть единиц продукта B , когда его цена станет равна 1 долл. На основании данных таблицы мы сможем изобразить нисходящую кривую спроса D_B на рис. 19.2. Такое упражнение затем поможет связать максимизирующее полезность поведение потребителя и кривую спроса на конкретный продукт.

Эффекты дохода и замещения

Вспомним материал гл. 3, где говорилось, что эффект дохода показывает, как изменение цены продукта влияет на реальный доход потребителя и, соответственно, на то количество этого продукта, которое он запрашивает. И наоборот, эффект замещения показывает, как изменение цены продукта влияет на его относительную дороговизну и, как результат, на запрашиваемое количество. Оба эффекта помогают объяснить, почему кривая спроса, вроде той, которая приведена на рис. 19.2, наклонена вниз.

Из-за изменения цены на запрашиваемое количество наш анализ максимальной полезности не позволяет разделить между собой влияние эффектов дохода и замещения. Однако максимальная полез-



Цена единицы продукта B , долл.	Величина спроса, ед.
2	4
1	6

Рис. 19.2

Построение индивидуальной кривой спроса. При цене продукта B , равной 2 долл., потребитель получает максимальную полезность при покупке четырех единиц продукта B . Снижение цены продукта B до 1 долл. нарушает первоначальное равновесие. Оно восстановится при покупке шести единиц продукта B вместо четырех единиц. Таким образом можно построить простой график зависимости «цена–количество»: по двум точкам, расположенным на нисходящей кривой спроса.

ность позволяет понять, почему запрашиваемое количество продукта B повышается, когда цена B снижается (при неизменной цене продукта A). Давайте начнем с эффекта замещения. Пока цена товара B не понизилась, Холли находилась в состоянии равновесия MU_A (8 ед.) / P_A (1 долл.) = MU_B (16 ед.) / P_B (2 долл.) при покупке двух единиц A и четырех единиц B . Однако после того, как цена товара B упала с 2 до 1 долл., ситуация приобрела следующий вид: MU_A (8 ед.) / P_A (1 долл.) < MU_B (16 ед.) / P_B (1 долл.). Проще говоря, последний доллар, затраченный на товар B , стал принести больше полезности (16 «утилов»), чем последний доллар, затраченный на товар A (8 «утилов»). Это свидетельствует о том, что для восстановления равновесия необходимо частично перераспределить расходы от продукта A в пользу продукта B , т.е. в наборе товаров, приобретаемых Холли, происходит *замещение* товара A подешевевшим теперь товаром B . **19.2 Income and substitution effects**

А что можно сказать об *эффекте дохода*? Предполагаемое падение цены товара B с 2 до 1 долл. увеличивает реальный доход Холли. До снижения цены Холли пребывала в состоянии равновесия, покупая две единицы A и четыре единицы B . Но после снижения цены товара B до 1 долл., на ту же комбинацию продуктов Холли потратит всего 6, а не 10 долл. У нее останутся еще 4 долл., которые она может потратить на покупку дополнительного количества продукта A , B или и того и другого. Если выразить эту идею более кратко, снижение цены товара B привело к росту реального дохода Холли, благодаря чему у нее появилась возможность покупать на прежние 10 долл. денежного дохода большее количество продуктов A и B . Доля прироста покупок продукта B в результате роста реального дохода представляет собой эффект дохода. (**Ключевой вопрос 4.**)

Краткое повторение 19.2

- Согласно теории поведения потребителей, при ограниченном денежном доходе и данных товарных ценах потребители делают разумный выбор, исходя из вполне определенных предпочтений.
- Потребители максимизируют полезность, распределяя свой денежный доход таким образом, чтобы предельная полезность в расчете на доллар, затраченный на приобретение каждого продукта, имела одинаковую величину.
- Наклонную вниз кривую спроса можно определить, меняя цену одного продукта в модели потребительского поведения и обратив внимание на то, как изменится количество, при котором полезность запрашиваемого продукта будет максимальной.
- Показывая влияния эффектов дохода и замещения, возникающих при снижении цены, модель максимальной полезности помогает объяснить, почему кривые спроса являются наклонными вниз.

Практическое применение теории и ее более развернутые варианты

Теория поведения потребителей объясняет многие явления реальной жизни.

DVD-диски и DVD-плееры

Почти каждый раз привлекательный новый продукт захватывает воображение потребителей. Одним из таких продуктов можно назвать *DVD-диск* и *DVD-плеер*. Диски *DVD* и плееры *DVD* появились в США в 1997 г., и уже в тот год в этой стране было продано 320 тыс. *DVD-плееров*. В 2005 г. годовые продажи *DVD-плееров* достигли 35 млн, а общее число таких плееров в США составило 82 млн. На покупку или прокат кинофильмов, записанных на *DVD*, в 2005 г. в этой стране было затрачено почти 23 млрд долл.

Резкий взлет популярности *DVD-дисков* и *DVD-плееров* стал результатом учета ценовых и качественных характеристик. Хотя цена *DVD-дисков* снизилась незначительно, цена *DVD-плееров* упала во много раз. Если после своего появления эти плееры стоили 1000 долл. и даже больше, то сейчас большинство из них стоят меньше 100 долл. *DVD-диски* и *DVD-плееры* являются *взаимодополняющими товарами*. Более низкая цена на *DVD-плееры* повышает объем их продаж и резко увеличивает спрос на фильмы, записанные на *DVD-дисках*.

Более того, *DVD-диски* предоставляют более высокое качество аудио- и видеозаписей, чем видеокассеты, к тому же их гораздо легче хранить. С точки зрения просмотра фильмов *DVD-диски* и видеокассеты являются товарами-субститутами. Более хорошие аудио- и видеохарактеристики *DVD* и, следовательно, более высокая степень удовлетворения потребителей заставили многих зрителей переключиться с видеокассет на *DVD-диски*.

В параметрах нашего анализа многие потребители пришли к выводу, что у *DVD-дисков* более высокое соотношение предельной полезности и цены (MU / P), чем у видеокассет. Эти потребители повысили свою совокупную полезность, покупая *DVD-диски*, а не видеокассеты.

Парадокс «бриллианты – вода»

Первых экономистов, в том числе Адама Смита, озадачивал тот факт, что некоторые товары первой необходимости стоят гораздо дешевле других, не столь важных товаров. Почему, например, вода, необходимая для жизни, имеет значительно более низкую цену, чем бриллианты, которые приносят куда меньше

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Преступное поведение

Хотя экономический анализ не особенно подходит для объяснения некоторых преступлений, связанных с эмоциями и насилием (например, убийствами или изнасилованиями), он во многом помогает объяснить преступления, связанные с собственностью, такие, как грабежи, взломы и хищения автомобилей.

При расширительном толковании теория рационального поведения потребителей может предоставить полезные объяснения, помогающие лучше разобраться с преступным поведением людей. И законопослушный человек, и преступник пытаются максимизировать свою совокупную полезность (или итоговые выгоды). Например, вы можете получить учебник в книжном магазине, расположенном на территории студенческого городка, либо купив его, либо украв. Если вы покупаете книгу, ваши действия являются законными: вы в полной мере возмещаете книжному магазину получаемый в нем продукт. (Более того, книжному магазину выгоднее иметь ваши деньги, чем книгу.) Если вы крадете книгу, вы преступаете закон. Воровство преследуется по закону, так как оно связано с некомпенсируемыми издержками других людей. В этом случае ваши действия снижают доходы и прибыль книжного магазина, а также могут повысить издержки других покупателей, которым в этих условиях, возможно, придется платить более высокую цену за приобретаемые учебники.

Почему отдельные люди могут заниматься преступными видами деятельности, в частности воровством? Так же как потребитель, сравнивающий предельную полезность товара с его ценой, потенциальный преступник сравнивает предельную выгоду от своих действий с «ценой» или издержками этих действий. Если предельные выгоды (для преступника) превышают цену или предельные издержки (также определяемые с точки зрения этого преступника), этот человек совершает преступные действия.

Однако большинство людей не занимаются кражами, взломами или мошенничествами. Почему? Ответ заключается в том, что большинство людей считают, что индивидуальная цена таких неправовых действий слишком высока по сравнению с предельными выгодами, получаемыми от них. Цена или предельные издержки потенциального преступления имеют несколько составляющих. Во-первых, это «издержки вины», которые для многих людей очень велики. Такие личности не станут красть у других, даже если никакого наказания для них гарантированно не будет. Их моральное чувство правильного или неправильного поступка порождает слишком высокие издержки вины относительно выгод, приносимых украденной вещью. К другим типам издержек относятся прямые издержки на совершение преступной деятельности (на необходимые для этого инструменты и приспособления), а также упущенный доход от законных видов деятельности (альтернативные издержки преступления).

пользы? Парадокс разрешается сразу же, как только мы осознаем, что в большинстве мест на земле предложение воды во много раз превышает спрос на нее, потому она и стоит дешево. Бриллианты же, напротив, встречаются очень редко, а их добыча, огранка и шлифовка обходятся весьма дорого. Предложение бриллиантов отстает от спроса, этим и объясняется их высокая цена.

Кроме того, предельная полезность последней единицы воды крайне мала. Причина такого положения следует из нашего правила максимизации полезности. При очень низкой цене воды потребители (в том числе производители многих продуктов) будут потреблять ее как можно больше: они будут производить электроэнергию, орошать поля, пить, отапливать здания, поливать газоны и т.д. Потребление будет расти до того момента, пока не будет достигнута предельная полезность, после этого при потреблении еще большего количества воды полезность начнет снижаться: до того момента, как она сравняется с ее низкой ценой. С бриллиантами дело об-

стоит совсем иначе. Бриллиантов из-за очень высокой цены покупают совсем немного, при этом их предельная полезность остается высокой.

Представим это в виде уравнения:

$$\frac{\text{Предельная полезность воды (низкая)}}{\text{Цена воды (низкая)}} = \frac{\text{Предельная полезность бриллиантов (высокая)}}{\text{Цена бриллиантов (высокая)}}$$

Несмотря на то что предельная полезность последней единицы воды низкая, а предельная полезность последней единицы бриллиантов высокая, совокупная полезность воды — очень высокая, а совокупная полезность потребления бриллиантов — низкая. Совокупная полезность потребления воды из-за огромных объемов ее потребления чрезвычайно велика. Совокупная полезность равна сумме предельной полезности всех галлонов потребленной воды, включая триллионы галлонов с очень высокой предельной полезностью — значительно более высокой, чем последнего

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ


К сожалению, нередко издержки вины, прямые издержки и упущенный доход в совокупности оказываются недостаточными, чтобы воспрепятствовать совершению преступления некоторыми людьми, в частности пойти на кражу. Поэтому общество вводит другие издержки, прежде всего штрафы и тюремное заключение для людей, нарушающих закон. Вероятность штрафа повышает предельные издержки преступления. Вероятность попадания в тюрьму увеличивает предельные издержки намного больше. Большинство людей очень высоко ценят свою личную свободу и к тому же понимают, что за время лишения свободы они потеряют значительный законный доход.

Таким образом, потенциальный преступник оценивает предельные издержки и выгоды совершения преступления, учитывая, хотя далеко не всегда системно, перечисленные типы издержек. В качестве простого примера предположим, что прямые издержки и альтернативные расходы кражи учебника стоимостью в 80 долл. являются нулевыми. Вероятность быть схваченным во время кражи составляет 10%, а размер штрафа, который будет наложен на преступника – 500 долл. Потенциальный преступник оценивает предельные издержки кражи книги равными 50 долл. (500 долл. штрафа \times 0,10 вероятности неудачи). Человек, имеющий нулевые издержки вины, посчитает, что кража книги – выгодное дело, так как предельная выгода в 80 долл. превышает предельные издержки в 50 долл. И наоборот, человек, чьи издержки вины равны, скажем, 40 долл., не станет красть эту книгу. Предельная выгода в 80 долл. окажется недостаточной,

чтобы покрыть предельные издержки в 90 долл. (50 долл. издержек наказания + 40 долл. издержек вины).

Такой взгляд на незаконное поведение имеет ряд интересных особенностей. Например, при прочих равных условиях преступность будет расти (т.е. ее можно будет «купить» больше), когда ее «цена» будет снижаться. Это объясняет, в частности, почему некоторые люди не крадут из магазинов в обычных обстоятельствах, но участвуют в погромах магазинов и кражах в них во время массовых беспорядков в городе, когда предельные издержки попасться существенно снижаются.

Другое следствие заключается в том, что общество может снизить масштабы незаконного поведения, повышая «цену преступления». Оно также может развивать или увеличивать издержки вины, пользуясь для этого возможностями семьи, образования и религии. Оно может повысить прямые издержки совершения преступления, устанавливая более современные системы безопасности (запорные устройства, системы подачи сигнала тревоги и видеонаблюдения), в результате чего преступникам придется покупать и использовать более совершенные и поэтому более дорогие инструменты. Оно может осуществить программы образования и профессиональной подготовки, чтобы увеличить законные доходы людей, которые в противном случае могли бы заниматься незаконными видами деятельности. Общество может увеличить силы полиции, благодаря чему вероятность предотвращения преступлений, т.е. поимки преступников повысится. К тому же оно может ужесточить наказание для тех, кто будет пойман.

потребленного галлона. И наоборот, бриллианты приносят незначительную совокупную полезность, поскольку из-за высокой цены, которая служит отражением их редкости, потребители покупают относительно мало бриллиантов. Парадокс «бриллианты – вода» решен: вода дает нам значительно больше совокупной полезности, чем бриллианты, хотя полезность дополнительного галлона воды (когда он едва нужен) гораздо меньше полезности дополнительного бриллианта. Поэтому соотношение цен относится только к предельной, но не к совокупной полезности.  **19.3 Diamond-water paradox**

Ценность времени

В теории поведения потребителей повышенное внимание уделяется экономической ценности *времени*. И потребление, и производственная деятельность обладают одним общим свойством – они требуют времени. Время представляет собой ценный экономический ресурс; за час работы (т.е. затратив час

на производственную деятельность) человек в состоянии заработать 6, 10, 50 долл. и даже больше: в зависимости от своего образования и квалификации. Но затратив этот час на отдых или потребление, человек несет альтернативные издержки в виде потерянного дохода; он жертвует 6, 10 или 50 долл., которые мог бы заработать за это время.

Представим себе потребителя, самостоятельно обеспечивающего себя работой, который выбирает между игрой в гольф, с одной стороны, и посещением концерта – с другой. Рыночная цена игры в гольф равна 30 долл., а концерта – 40 долл. Но игра в гольф займет больше времени, чем концерт. Предположим, что на гольф он потратит 4 ч, а на концерт – всего 2 ч. Если час его времени стоит, скажем, 10 долл., поскольку заработная плата составляет именно 10 долл. в час, «полная цена» игры в гольф для него будет равна 70 долл. (30 долл. рыночной цены плюс 40 долл. стоимости затраченного времени). Точно так же «полная цена» концерта равна 60 долл. (40 долл. рыночной цены плюс 20 долл. стоимости затраченного

времени). Вопреки тому, что показывают рыночные цены как таковые, мы обнаруживаем, что «полная цена» концерта в действительности ниже «полной цены» игры в гольф.

Если теперь для простоты мы допустим, что предельные полезности последующих игр в гольф и концертов одинаковы, то, согласно традиционной теории, потребителю следовало бы больше играть в гольф, чем посещать концерты, поскольку рыночная цена первого занятия (30 долл.) ниже второго (40 долл.). Однако с учетом фактора времени ситуация оказывается как раз противоположной, т.е. игры в гольф стоят дороже (70 долл.), чем концерты (60 долл.). Так что этому человеку рациональнее посещать концерты, чем играть в гольф.

Учет ценности времени позволяет нам понять конкретные наблюдаемые в реальной жизни явления, не объяснимые с помощью традиционной теории. Для некавалифицированного работника или пенсионера, время которых имеет низкую или даже нулевую рыночную ценность, поездка на автобусе из одного города (пусть это будет Чикаго) в другой (Питтсбург) может быть делом вполне разумным. Но управляющему корпорации, чье время представляет большую ценность, дешевле полететь самолетом, несмотря на то, что стоимость проезда в автобусе в несколько раз ниже стоимости билета на самолет. С точки зрения пенсионера, живущего на скромное пособие и имеющего много свободного времени, целесообразно тратить по несколько часов в день на поиск наиболее дешевых товаров в торговом центре или воспользоваться автобусом для поездки на дальнее расстояние. С точки зрения высокооплачиваемого врача, работающего по 55 ч в неделю, столь же благоразумно купить новый персональный компьютер, подключить его к Интернету и в течение года несколько раз выезжать на короткий отдых на дорогие курорты.

Иностранцы обычно обращают внимание на то, что для обеспеченных американцев характерны «расчетливое» отношение к еде и другим материальным благам, но «чрезмерная экономность» в расходовании своего времени. Американцы же, посещающие менее развитые страны, находят, что там время тратится нерационально, тогда как вещи ценятся очень высоко и используются бережно. Эти различия — не парадокс и не проявление противоположных темпераментов, а прежде всего вполне точное отражение того факта, что высокая производительность труда, характерная для развитых обществ, придает времени высокую рыночную стоимость, в то время как для менее развитых стран верно как раз обратное.

Покупка медицинских услуг

Способ, пользуясь которым мы расплачиваемся за те или иные товары и услуги, сказывается на их цене в момент приобретения и тем самым существенно

влияет на объем наших покупок. Давайте вернемся к табл. 19.1. Предположим, что 1 долл. за продукт *A* — это его «настоящая» цена, соответствующая альтернативным издержкам приобретения. Пусть сейчас по тем или иным причинам его цена составляет лишь 0,20 долл. Как вы отреагируете на это? Разумеется, по 0,20 долл. вы купите больше продукта, чем по цене 1 долл.

Именно это происходит с медицинскими услугами. Американцы, имеющие медицинскую страховку, раз в месяц делают определенный небольшой взнос, покрывающий, скажем, 80% стоимости всех медицинских услуг. А это значит, что когда вам действительно потребуется обратиться к услугам системы здравоохранения, они обойдутся вам лишь в 20% от их реальной рыночной стоимости. И что же вы сделаете в подобных обстоятельствах? Заболев, вы станете покупать значительно больше медицинских услуг, чем в том случае, если бы вам пришлось платить за них полную цену. Именно финансированием здравоохранения через систему страхования объясняется гигантский рост абсолютной величины расходов на медицинское обслуживание, а также доли этих расходов в структуре ВВП.

Покупка еды в буфете подчиняется той же логике. Питаясь за так называемым шведским столом, люди, как правило, склонны съедать больше, чем когда они покупают каждое блюдо в отдельности. Почему бы не съесть второй десерт? Ведь его предельная полезность положительна, а цена — «нулевая»!

Денежные и неденежные подарки

Анализ предельной полезности также помогает понять, почему люди обычно предпочитают денежные подарки неденежным, хотя последние могут стоить столько же. Причина здесь проста: неденежные подарки могут не в полной мере соответствовать предпочтениям получателей и поэтому не добавляют столько же к совокупной полезности, как подарок деньгами. Если выразить эту ситуацию по-другому, потребители знают свои предпочтения лучше, чем тот человек, который делает им подарок, и поэтому подаренные 100 долл. предоставляют получателю этого подарка более широкий выбор.

Давайте вернемся снова к табл. 19.1. Предположим, у Холли доход в виде заработной платы равен нулю. Но она может сделать выбор: получить подарочный сертификат на 2 долл. наличными или неденежный подарок в виде 2 ед. продукта *A*. Поскольку 2 ед. продукта *A* можно купить за 2 долл., эти два подарка имеют одинаковую денежную стоимость. Однако потратив подарок в виде 2 долл. наличными на первую единицу продукта *B*, Холли сможет получить 24 «утилы». Неденежный подарок в виде первых 2 ед. продукта *A* обеспечит ей полез-

ность, равную только 18 (10 + 8) «утилам». Вывод: неденежный подарок предоставляет меньшую полезность получателю подарка, чем подарок в виде наличных.

Поскольку люди чаще дарят неденежные подарки, значительная ценность этих подарков потенциально теряется, так как они не в полной мере соответствуют вкусам их получателей. Например, дядя Фред может заплатить 15 долл. за CD-диск Фрэнка Синатры, который он подарит вам на Рождество, хотя вы заплатили бы за него не более 7,50 долл. Из-за этого 7,50 долл., или 50% ценности диска, оказалось потерянным. Умножьте этот процент на миллиарды долларов, которые каждый год тратятся на подарки, и вы увидите, что потенциальные убытки ценности являются огромными.

Однако часть этих убытков можно избежать, если воспользоваться некоторыми новыми способами, пользуясь которыми люди в наши дни могут решить эту проблему. Например, невеста составляет список подарков на свою свадьбу, которые она хотела бы получить и которые соответствуют ее желаниям в отношении неденежных подарков. К тому же в некоторых торговых заведениях люди могут за свои подарки получить деньги или обменять их на другие подарки, которые для них являются более полезными. Есть еще один вариант, который называется «циклическими подарками», когда ненужный вам подарок позже вы дарите кому-то еще. Все эти и подобные им варианты лишь поддерживают идею, что люди предпринимают те или иные действия с целью достижения максимальной совокупной полезности.

РЕЗЮМЕ

1. Закон снижающейся предельной полезности гласит, что после достижения какого-то количества дополнительные единицы конкретного продукта приносят снижающиеся приращения удовлетворения потребителя.
2. Модель максимальной полезности исходит из допущения, что обычный потребитель является рациональным человеком и действует на основе хорошо продуманных предпочтений, поскольку его доход ограничен, а на каждый товар установлена своя цена, потребитель не может купить все товары и услуги, которые хотел бы. Поэтому он отбирает возможную для себя комбинацию продуктов, при которой получает максимальную полезность или самый высокий уровень удовлетворения.
3. Полезность для потребителя окажется максимальной, если его доход будет распределен таким образом, чтобы последний доллар, затраченный на приобретение каждого продукта, приносил одинаковое количество добавочного удовлетворения. На языке алгебры правило максимизации полезности выполняется, если:

$$\frac{MU \text{ продукта } A}{\text{Цена продукта } A} = \frac{MU \text{ продукта } B}{\text{Цена продукта } B},$$

а доход потребителя при этом израсходован полностью.

4. Правило максимизации полезности и кривая спроса логически согласуются друг с другом. Поскольку предельная полезность сокращается, чтобы побудить потребителя больше покупать конкретного продукта, требуется снижение его цены.
5. Модель максимальной полезности показывает эффекты дохода и замещения, возникающие при изменении цены. Эффект дохода заключается в том, что снижение цены продукта приводит к увеличению реального дохода потребителя и позволяет ему при прежнем денежном доходе покупать этого продукта больше. Эффект замещения заключается в том, что при более низкой цене продукт становится относительно более привлекательным и поэтому повышает готовность потребителя перейти на этот продукт, отказавшись от других.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Закон убывающей предельной полезности (*law of diminishing marginal utility*)

Полезность (*utility*)

Совокупная полезность (*total utility*)

Предельная полезность (*marginal utility*)

Рациональное поведение (*rational behavior*)

Бюджетное ограничение (*budget constraint*)

Правило максимизации полезности (*utility-maximizing rule*)

Эффект дохода (*income effect*)

Эффект замещения (*substitution effect*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. **Ключевой вопрос** Заполните пропуски в следующей таблице и ответьте на приведенные ниже вопросы:

Количество потребляемых единиц	Совокупная полезность	Предельная полезность
0	0	
1	10	10
2	—	8
3	25	—
4	30	—
5	—	3
6	34	—

- а. Как изменяется уровень совокупной полезности: постоянен, сокращается или увеличивается? Почему?
- б. «Рационально действующий потребитель приобретет только одну единицу продукта, представленного в таблице, так как в этом случае предельная полезность максимальна». Вы согласны с этим утверждением или нет? Поясните, почему да или почему нет.
- в. «Возможно, рационально действующий потребитель не купит ни одной единицы продукта, представленного в таблице». Вы согласны с этим утверждением или нет? Поясните, почему да или почему нет.
2. Миссис Уилсон каждую неделю покупает хлеб и молоко по цене 1 долл. и 80 центов соответственно. В настоящее время она покупает такое количество этих продуктов, что предельная полезность их последних единиц равна соответ-

ственно 80 и 70 «утилам». Можно ли сказать, что она покупает максимизирующий полезность набор хлеба и молока? Если нет, каким образом ей следует перераспределить свои расходы между этими двумя продуктами?

3. **Ключевой вопрос** В столбцах (1)–(4) приведенной ниже таблицы представлены показатели предельной полезности, выраженной в «утилах», которую получил бы Рикардо в случае приобретения им различных количеств продуктов *A*, *B*, *C* и *D*. В столбце (5) показана предельная полезность, получаемая Рикардо при сбережениях. Предположим, цены товаров *A*, *B*, *C* и *D* составляют 18, 6, 4 и 24 долл. соответственно, а денежный доход Рикардо равен 106 долл.
- а. Какое количество продуктов *A*, *B*, *C* и *D* приобретет Рикардо для максимизации полезности?
- б. Сколько долларов Рикардо предпочтет сберечь?
- в. Проверьте правильность своих ответов, подставив их в алгебраическое выражение правды максимизации полезности.
4. **Ключевой вопрос** Вы делаете выбор между двумя продуктами *X* и *Y*, предельная полезность каждого из которых для вас указана ниже. Сколько единиц каждого продукта вам следует купить, чтобы максимизировать полезность, если ваш доход составляет 9 долл., а цены товаров *X* и *Y* — соответственно 2 и 1 долл.? Определите величину совокупной полезности, которую вы получите. Теперь предположите, что при прочих равных условиях цена товара *Y* упала до 1 долл. В каких количествах вы купите продукты *X* и *Y* в этом случае? Используя две цены и два количества единиц *X*, постройте кривую спроса на этот продукт.

Столбец (1)		Столбец (2)		Столбец (3)		Столбец (4)		Столбец (5)	
Количество единиц <i>A</i>	<i>MU</i>	Количество единиц <i>B</i>	<i>MU</i>	Количество единиц <i>C</i>	<i>MU</i>	Количество единиц <i>D</i>	<i>MU</i>	Сумма сбереженных денег, долл.	<i>MU</i>
1	72	1	24	1	15	1	36	1	5
2	54	2	15	2	12	2	30	2	4
3	45	3	12	3	8	3	24	3	3
4	36	4	9	4	7	4	18	4	2
5	27	5	7	5	5	5	13	5	1
6	18	6	5	6	4	6	7	6	0,5
7	15	7	2	7	3,5	7	4	7	0,25
8	12	8	1	8	3	8	2	8	0,125

Количество единиц X	MU_x	Количество единиц Y	MU_y
1	10	1	8
2	8	2	7
3	6	3	6
4	4	4	5
5	3	5	4
6	2	6	3

5. Как можно встроить время в теорию потребительского поведения? Поясните смысл следующего утверждения: «Хотите заработать миллионы долларов? Придумайте продукт, экономящий американцам много времени».
6. Объясните смысл следующих утверждений:
 - а. «Пока не произошел экономический рост, у людей было слишком мало товаров; после начала экономического роста у них стало слишком мало времени».
 - б. «Человеку неразумно тратить время на то, чтобы принять абсолютно разумное экономическое решение».
 - в. «С точки зрения обеспечения максимальной полезности, сообщение Санта-Клаусу того, что вы хотите получить на Рождество, – очень разумный шаг».
7. За последние десять лет широкое распространение получили маленькие продовольственные магазины самообслуживания, такие, как *Kwik Shops*, *7-Elevens*, *Gas 'N Shops*, хотя цены в них, как правило, значительно выше, чем в крупных универмагах. Как вы объясните их успех?
8. Многие владельцы жилых домов устанавливают счетчики воды и требуют от жильцов-арендаторов оплату за ее потребление по показаниям счетчика. Этот подход отличается от предыдущего, когда счетчики устанавливались для всего

комплекса зданий, а стоимость воды входила в стоимость аренды квартиры. Там, где были установлены индивидуальные счетчики воды, ее потребление сократилось на 10–40%. Объясните это явление с использованием понятий цены и предельной полезности.

9. Используя правило максимальной полезности в качестве исходного, объясните эффекты дохода и замещения, возникающие при повышении цены продукта B при условии, что цена продукта A не меняется.
10. **Задание повышенной сложности** Математически «выигрышная ставка» в азартной игре – это всего лишь одна из многих ставок, скажем, ставка в 100 долл. при 10%-й вероятности выигрыша 1000 долл. (100 долл. = 1000 долл. \times 0,10). Используя понятие убывающей предельной полезности, объясните, почему эта ставка не является «выигрышной» в терминах полезности. Почему полезность каждого последующего доллара ставки сокращается? Таким образом, азартная игра иррациональна?
11. **Задание повышенной сложности** Пусть $MU_A = z = 10 - x$, а $MU_B = z = 21 - 2y$, где z – предельная полезность, измеренная в «утилах»; x – величина расходов на продукт A ; y – величина расходов на продукт B . Допустим, в распоряжении потребителя имеется 10 долл., которые он может потратить на A и B , т.е. $x + y = 10$. Каким образом эти 10 долл. лучше всего распределить между продуктами A и B ? Какую полезность принесет предельный доллар?
12. (**Последний штрих**) В каком смысле преступное поведение похоже на потребительское поведение? Почему большинство людей получают нужные им товары и услуги, пользуясь для этого легальными способами и отказываясь от незаконных приемов? Каковы основные возможности общества по снижению незаконного поведения?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Sportszone ESPN: брать или не брать деньги?** Спортивная страничка *ESPN Sportszone* (espn.go.com/) – основной спортивный информационный сайт. Большая часть информации может быть получена бесплатно, но *ESPN* устанавливает и премиальный доступ для своих членов, которые оплачивают членство помесечно или раз в год. Аналогичную по содержанию спортивную информацию можно найти на веб-сайтах *CNN/Sports Illustrated* (www.cnn.com/) и *CBS Sports Line* (cbs.sportline.com/). С тех пор как *ESPN* установила цены на некоторые виды своей информации, это озна-

чает, что полезность, получаемая от членства, не может быть найдена на бесплатных сайтах, т.е. за доступ к такой информации надо платить. Вы согласны с этим? Используя правило максимизации полезности, дайте объяснение тому, что вы платите за подписку с правом премиального членства или, наоборот, не платите.

2. **Вот вам 500 долл. – идите и потратьте их в Wal-Mart** Предположим, что вы и несколько ваших товарищей получили от компании *Wal-Mart* по подарочному ваучеру на 500 долл. (который действует только сегодня). Выйдите на веб-сайт

магазина www.wal-mart.com и выберите товары общей стоимостью 500 долл. Используйте звено *Add to Cart* (Добавь в корзину), которое подсчитывает выбранные продукты и показывает их общую цену, и звено *Review Cart* (Просмотрим вашу корзину еще раз), чтобы показать ваш окончательный

выбор. Сравните список ваших покупок со списками ваших товарищей по учебе. Как можно объяснить разницу? Купили бы вы выбранные вами продукты, если бы вы получили 500 долл. наличными и могли истратить их где угодно и когда угодно, т.е. полностью по своему усмотрению?

Приложение к главе 19

АНАЛИЗ КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ

Рассмотренное выше правило максимизации полезности исходит из того, что отдельные люди измеряют и сравнивают полезность так же, как это делается в бизнесе, когда компании измеряют и сравнивают затраты или доходы. Понимая, что измерение полезности сопряжено со значительными трудностями, экономисты разработали удобный вариант, позволяющий объяснить поведение потребителей и равновесие, при котором указанных измерений делать не надо. При таком расширенном анализе потребителю надо всего лишь проранжировать различные комбинации двух товаров с точки зрения их предпочтительности для него. Двумя основными элементами этой модели являются бюджетные линии и кривые безразличия.

Бюджетные линии: что доступно покупателю

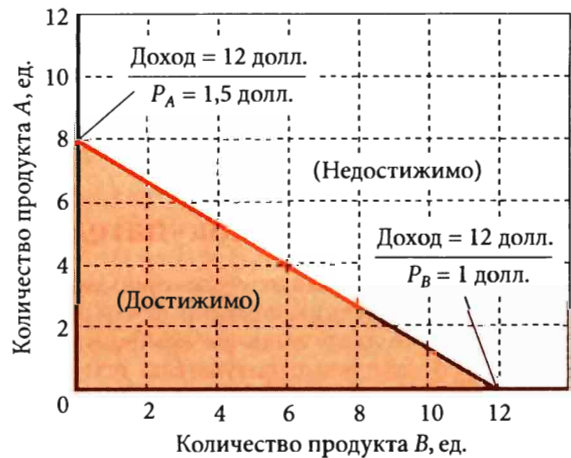
Бюджетная линия (или в техническом смысле *бюджетное ограничение*) показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при данной величине денежного дохода. Например, если продукт *A* стоит 1,5 долл., а продукт *B* — 1 долл., то при денежном доходе 12 долл. потребитель мог бы приобрести все комбинации продуктов *A* и *B*, перечисленные в табл. 1. В одном из двух крайних случаев потребитель мог бы затратить весь свой доход на покупку восьми единиц продукта *A*, так что у него не осталось бы денег для приобретения продукта *B*. Или, отказавшись от двух единиц продукта *A* и тем самым «высвободив» 3 долл., он мог бы купить шесть единиц продукта *A* и три единицы продукта *B*. И так далее вплоть до другого крайнего случая, когда потребитель мог бы приобрести 12 ед. продукта *B* по цене 1 долл. каждая, тем самым затратив весь свой денежный доход на продукт *B* и ничего не оставив на покупку продукта *A*.

На рис. 1 та же бюджетная линия изображена графически. Отметим, что график не ограничивается комбинациями целых единиц *A* и *B*, приведенными в таблице. Каждая точка графика представляет любую возможную комбинацию *A* и *B*, включая и их дробные значения. Наклон бюджетной линии зависит от отношения цены товара *B* к цене товара *A*; точнее говоря, абсолютная крутизна наклона равна $P_B / P_A = 1 \text{ долл.} / 1,5 \text{ долл.} = 2/3$. Это всего лишь математический способ выражения того факта, что потребителю придется воздержаться от приобретения двух единиц продукта *A* (отложенных на верти-

кальной оси) для покупки трех единиц продукта *B* (отложенных на горизонтальной оси). Перемещение вниз по бюджетной, или ценовой, линии требует отказа от двух единиц *A* (по 1,5 долл. каждая) для приобретения трех единиц *B* (по 1 долл. каждая). Это дает наклон, равный $2/3$.

Еще два свойства бюджетной линии заслуживают нашего внимания:

- **Изменение дохода** Расположение бюджетной линии зависит от величины денежного дохода. Увеличение денежного дохода приводит к смещению бюджетной линии вправо; уменьшение денежного дохода смещает ее влево. Для проверки этого



Количество единиц продукта <i>A</i> (по цене 1,5 долл. за единицу)	Количество единиц продукта <i>B</i> (по цене 1 долл. за единицу)	Совокупные расходы, долл.
8	0	12 (12 + 0)
6	3	12 (9 + 3)
4	6	12 (6 + 6)
2	9	12 (3 + 9)
0	12	12 (0 + 12)

Рис. 1

Бюджетная линия потребителя. Бюджетная линия (или бюджетное ограничение) показывает все возможные комбинации любой пары продуктов, которые могут быть приобретены потребителем при данных ценах на продукты и данной величине его дохода.

утверждения просто пересчитайте данные табл. 1, исходя из предположения, что денежный доход равен: а) 24 долл. и б) 6 долл., и постройте новые бюджетные линии на рис. 1.

- **Изменение цен** Изменение цен продуктов также приводит к сдвигу бюджетной линии. Снижение цен обоих продуктов, эквивалентное увеличению реального дохода, смещает кривую вправо. (Вы можете проверить это, пересчитав данные табл. 1 и заново построив линии на рис. 1, исходя из предположения, что $P_A = 0,75$ долл., а $P_B = 0,50$ долл.) И наоборот, рост цен на продукты A и B приводит к смещению кривой влево. (Допустим, $P_A = 3$ долл., а $P_B = 2$ долл.; переделайте табл. 1 и рис. 1 так, чтобы подтвердить этот вывод.)

Обратите внимание на то, что происходит при изменении P_B , если P_A и величина денежного дохода остаются неизменными. Вы можете убедиться, что при снижении P_B с 1,0 до 0,5 долл. нижняя часть бюджетной линии сместится вправо. И наоборот, рост P_B , скажем, с 1 до 1,5 долл. приведет к сдвигу нижней части линии влево. В обоих случаях линия остается «привязана» к восьмой единице на вертикальной оси, поскольку P_A не меняется.

Кривые безразличия: что предпочитает покупатель

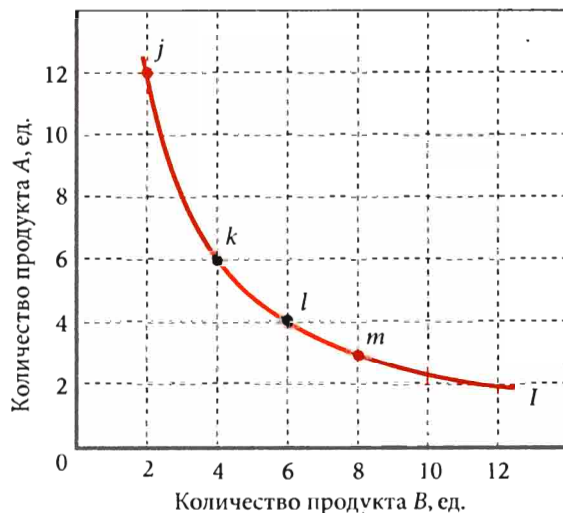
Бюджетные линии отражают «объективные» рыночные показатели величины дохода и цен. Линия потребительского бюджета выявляет комбинации продуктов A и B , доступные покупателю при данном денежном доходе и данных ценах.

Кривые безразличия воплощают в себе «субъективную» информацию о предпочтениях, отдаваемых потребителем продукту A или продукту B . **Кривая безразличия** демонстрирует все возможные комбинации продуктов A и B , дающие потребителю равные объемы удовлетворения потребности, или полезности. В таблице и на графике, приведенных на рис. 2, показана гипотетическая кривая безразличия, относящаяся к продуктам A и B . Субъективные предпочтения потребителя таковы, что он извлекает одинаковую совокупную полезность из любой комбинации A и B , представленной в таблице или на графике; следовательно, потребителю безразлично, какую именно комбинацию продуктов он действительно приобретет. ■ **19.4 Indifference curves**

У кривых безразличия есть несколько важных характеристик, стоящих того, чтобы их рассмотреть более подробно.

Нисходящий характер кривой безразличия

Кривые безразличия имеют вид нисходящих кривых по той простой причине, что покупка большего ко-



Комбинация	Количество продукта А, ед.	Количество продукта В, ед.
<i>j</i>	12	2
<i>k</i>	6	4
<i>l</i>	4	6
<i>m</i>	3	8

Рис. 2

Кривая безразличия потребителя. Каждая точка на кривой безразличия представляет одну из комбинаций продуктов A и B , в равной мере удовлетворяющих потребителя; т.е. каждая такая комбинация продуктов A и B обладает одинаковой совокупной полезностью.

личества одного продукта означает покупку меньшего количества другого продукта, если совокупная полезность остается величиной неизменной. Переходя от одной комбинации продуктов A и B к другой, например от комбинации j к комбинации k (рис. 2), потребитель приобретает больше продукта B , тем самым увеличивая совокупную полезность. Но поскольку в любой точке кривой совокупная полезность остается одинаковой и любое ее увеличение должно компенсироваться сокращением на равную величину, потребитель вынужден отказаться от некоторого количества продукта A . Если выразить эту идею более кратко, чем больше вы получаете продукта B , тем меньше продукта A , т.е. между потребляемыми количествами A и B существует обратная зависимость. Любая кривая, выражающая обратную зависимость переменных, является нисходящей.

Выпуклость кривых безразличия в сторону начала координат Вспомните из приложения к гл. 1, что наклон кривой в конкретной точке измеряется

прямой линией, являющейся касательной к этой точке, а затем соотношением прироста этой прямой по вертикали к приросту по горизонтали. Если вы проведете такие прямые линии к нескольким точкам на кривой на рис. 2, то увидите, что, по мере того как вы опускаетесь вниз по кривой, их наклон снижается (в абсолютных величинах). Другими словами, по мере продвижения от точки j к точкам k , l и так далее вниз вдоль кривой наклон этой кривой уменьшается, т.е. она становится более пологой. В техническом смысле наклон кривой безразличия отражает **предельную норму замещения (MRS)**, показывающую, в какой степени потребитель готов заменить один товар другим (в данном случае товар A товаром B), чтобы при этом уровень удовлетворения остался прежним. Уменьшающийся наклон кривой безразличия свидетельствует, что по мере получения все большего числа продукта B готовность потребителя к замещению товара A товаром B уменьшается.

Выпуклость кривой безразличия, т.е. убывание MRS , объясняется тем, что субъективная готовность потребителя к замещению продукта A продуктом B (или наоборот) зависит от исходных потребляемых количеств продуктов A и B . Еще раз обратитесь к таблице и графику, приведенных на рис. 2, начав с точки j . Здесь потребитель имеет относительно большое количество продукта A и очень мало продукта B . Это означает, что продукт B для потребителя весьма ценен (т.е. имеет высокую предельную полезность), тогда как продукт A менее ценен (его предельная полезность низка). Отсюда следует, что потребитель с готовностью откажется от значительного количества продукта A ради, скажем, еще двух единиц B . В нашем конкретном случае потребитель готов обойтись без шести единиц A , чтобы получить две дополнительные единицы B , т.е. для отрезка кривой jk MRS равна $6/2$, или 3.

Однако в точке k потребитель имеет теперь уже меньше продукта A и больше продукта B . Значит, здесь предельная полезность продукта A возросла, а продукта B несколько сократилась. Следовательно, при перемещении из точки k в точку l потребитель готов отказаться всего от двух единиц A ради получения двух дополнительных единиц B , так что MRS теперь составляет всего $2/2$, или 1. Имея еще меньше продукта A и еще больше продукта B в точке l , потребитель готов отказаться только от одной единицы A в обмен на две дополнительные единицы B , и, следовательно, MRS падает до $1/2$ на отрезке кривой между точками l и m ¹.

¹ Между точками j и k , k и l , l и m значение MRS снижается. Наши численные значения MRS относятся к участкам кривой между конкретными точками и не являются фактическими значениями MRS для каждой из этих точек. Например, значение MRS в точке l составляет $2/3$.

В общем, с увеличением количества продукта B предельная полезность его дополнительных единиц *снижается*. И наоборот, по мере уменьшения количества продукта A его предельная полезность *возрастает*. На рис. 2 мы видим, что, перемещаясь вниз по кривой, потребитель готов отказаться от все меньшего и меньшего количества продукта A в качестве компенсации за приобретение каждой дополнительной единицы B . В результате получаем кривую с убывающим наклоном, т.е. выпуклую по отношению к началу координат. По мере продвижения вправо вниз вдоль кривой безразличия значение MRS уменьшается.

Карта безразличия

Единственная кривая безразличия на рис. 2 соответствует некоей постоянной (хотя численно не определенной) величине совокупной полезности, или удовлетворения. В то же время для нашего анализа возможно и, кстати, весьма полезно изобразить целую серию кривых безразличия, или **карту безразличия**, вроде той, которая показана на рис. 3. Каждая кривая на этой карте соответствует своей, отличной от других

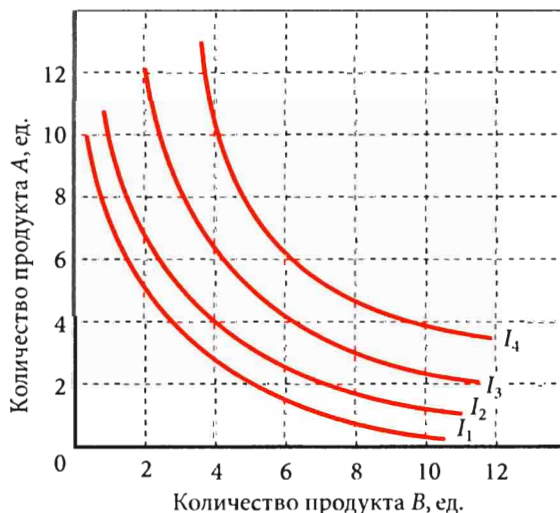


Рис. 3

Карта безразличия. Карта безразличия представляет собой набор кривых безразличия. Каждая последующая кривая, дальше отстоящая от начала координат, соответствует большей величине совокупной полезности. Это значит, что любая комбинация продуктов A и B , представленная любой точкой на кривой I_4 , обладает большей полезностью, чем любая комбинация A и B , соответствующая любой точке на кривых I_3 , I_2 или I_1 .

величине совокупной полезности. Точнее, все кривые, расположенные правее нашей первоначальной кривой (на рис. 3 обозначенной I_3), соответствуют комбинациям продуктов A и B , обладающим большей полезностью по сравнению с I_3 . Кривые, расположенные левее I_3 , соответствуют комбинациям с меньшей совокупной полезностью по сравнению с I_3 . Каждая последующая кривая безразличия по мере удаления от начала координат воплощает в себе большую величину полезности. Это легко продемонстрировать, проведя прямую направо вверх от начала координат и убедившись, что точки ее пересечения с каждой последующей кривой соответствуют большему количеству как товара A , так и товара B и, следовательно, большей величине совокупной полезности.

Равновесие в точке касания

Убедившись в идентичности осей на рис. 1 и 3, теперь можно определить положение равновесия для потребителя путем совмещения бюджетной линии и карты безразличия, как это показано на рис. 4. Бюджетная линия по определению показывает все комбинации продуктов A и B , доступные потребителю при данной величине его денежного дохода и заданных ценах продуктов A и B . Из этих доступных потребителю комбинаций он отдаст предпочтение той, которая принесет ему наибольшее удовлетворение, или наибольшую полезность. Уточним: комбинация, максимизирующая полезность, лежит на наивысшей из доступных потребителю кривых безразличия. Такая комбинация называется **положением равновесия** для потребителя.

На рис. 4 комбинация, максимизирующая полезность для потребителя, или равновесная комбинация продуктов A и B , окажется в точке X , в которой бюджетная линия является *касательной* к кривой I_3 . А почему, скажем, не в точке Y ? Потому, что точка X расположена на более низкой кривой безразличия — I_2 . Перемещаясь «вниз» от точки Y по бюджетной линии путем перераспределения долларов в пользу приобретения большего количества продукта B и меньшего количества продукта A , потребитель может попасть на кривую безразличия, расположенную дальше от начала координат, и, таким образом, увеличить совокупную полезность, получаемую при том же доходе. Тогда почему равновесие не устанавливается в точке Z ? По той же причине. Точка Z находится на более низкой кривой безразличия — I_1 . Перемещаясь «вверх» по бюджетной линии за счет перераспределения долларов в пользу приобретения большего количества продукта B , потребитель имеет возможность попасть на более высокую кривую безраз-

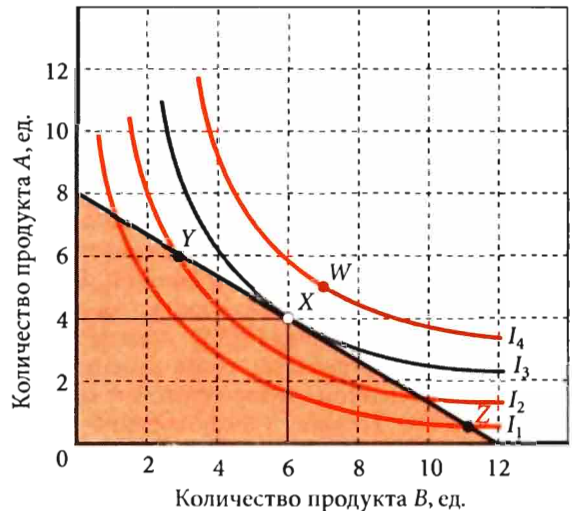


Рис. 4

Равновесное положение потребителя. Равновесное положение потребителя достигается в точке X , в которой бюджетная линия касается наиболее высокой из всех достижимых кривой безразличия — I_3 . В этом случае потребитель, имеющий доход 12 дол., купит четыре единицы продукта A по 1,5 дол. и шесть единиц B по 1 дол. Точки Z и Y также показывают доступные данному потребителю комбинации продуктов A и B , однако им соответствуют меньшие совокупные полезности, о чем свидетельствует их расположение на более низких кривых безразличия. В то же время точка W хотя и соответствует большей величине полезности, чем точка X , но находится выше бюджетной линии и, следовательно, недоступна для данного потребителя.

личия I_3 и, таким образом, увеличить совокупную полезность.

А как насчет точки W на кривой I_4 ? Хотя несомненно, что в точке W совокупная полезность выше, чем в точке X , она оказывается за пределами (выше) бюджетной линии и, следовательно, *недоступна* потребителю. Таким образом, в точке X достигается наилучшая, или оптимальная, из *доступных* потребителю комбинация продуктов A и B . Заметим, что в этой точке по определению точки касания наклон наивысшей из доступных потребителю кривой безразличия совпадает с наклоном бюджетной линии. Поскольку наклон кривой безразличия отражает MPS , а наклон бюджетной линии равен P_B / P_A , оптимальное, или равновесное, положение достигается при условии, что

$$MPS = P_B / P_A.$$

(Вы, вполне вероятно, лучше усвоите этот материал, если разберете *Ключевой вопрос 3 приложения*.)

Измерение полезности

Между теорией предельной полезности и теорией кривых безразличия, лежащими в основе поведения потребителей, существует важное различие. Теория предельной полезности предполагает, что полезность *количественно* измерима, т.е. потребитель способен сказать, сколько именно добавочной полезности он извлекает из дополнительной единицы продукта *A* или *B*. Такая информация потребителю нужна для

**Рассмотрим
следующую ситуацию...**

Карты безразличия и топографические карты

Лучше разобраться в сущности кривых безразличия и карт безразличия вам, возможно, поможет знакомая топографическая карта. Каждая линия на топографической карте отображает конкретное превышение этой линии (и точек, которые лежат на ней) над уровнем моря, скажем, 4000 футов. Аналогично кривая безразличия отражает конкретный уровень совокупной полезности. Когда на конкретной кривой превышения вы переходите от одной точки к другой, величина превышения остается одной и той же. То же самое происходит и с кривой безразличия. Переход от одной позиции к другой на этой кривой оставляет совокупную полезность неизменной. Ни линии превышения, ни линии безразличия не могут пересекаться с другими аналогичными линиями. Если бы это произошло, значение каждой линии варьировалось бы. Но линия превышения – это линия одной и той же высоты; кривая безразличия – это кривая одной и той же совокупной полезности.

Как и топографическая карта, карта безразличия имеет не одну линию, а множество. Другими словами, топографическая карта может показывать линии превышения, последовательно демонстрирующие все более высокие уровни превышения, например: в 1000, 2000, 3000, 4000 и 5000 футов. Аналогично кривые безразличия на карте безразличия последовательно показывают все более высокие уровни совокупной полезности. Альпинист, стремящийся достичь максимального уровня превышения, хочет добраться до точки, лежащей на линии самого высокого превышения; потребитель, добивающийся максимальной совокупной полезности, хочет выйти по возможности на самую высокую кривую безразличия.

Наконец, и топографические карты, и карты безразличия показывают ограниченное число линий из всех, которые могли бы быть на них нанесены. Скажем, на топографической карте можно было бы провести линии превышения для 1001, 1002, 1003 футов и т.д. То же самое можно сказать и в отношении карты безразличия, где указываются только отдельные кривые безразличия, а остальные, лежащие между ними, опускаются.

того, чтобы он мог вычислить свою максимизирующую полезность (равновесную) позицию, которая определяется из следующего соотношения:

$$\frac{\text{Предельная полезность продукта } A}{\text{Цена продукта } A} = \frac{\text{Предельная полезность продукта } B}{\text{Цена продукта } B}$$

Теория кривых безразличия предъявляет гораздо менее строгие требования к потребителю: ему надо только определить, обладает ли данная комбинация продуктов *A* и *B* большей, меньшей или такой же полезностью по сравнению с какой-то другой комбинацией этих же продуктов. Потребитель должен лишь сказать, например, что шесть единиц *A* и семь единиц *B* приносят ему больше (или меньше) удовлетворения, чем четыре единицы *A* и девять единиц *B*. Анализ с помощью кривых безразличия не требует от потребителя точной оценки, *насколько* больше (или меньше) удовлетворения он получает.

Если сопоставить условия равновесия, соответствующие двум рассмотренным подходам, то окажется, что согласно теории кривых безразличия *MPS* равна P_B/P_A ; согласно теории предельной полезности отношение предельных полезностей равно P_B/P_A . Отсюда мы заключаем, что *MPS* в теории предельной полезности эквивалентна отношению предельных полезностей двух продуктов².

Построение кривой спроса

Мы уже отмечали, что при данной цене продукта *A* повышение цены продукта *B* приведет к смещению нижней части бюджетной линии влево, ближе к началу координат. Это значение теперь пригодится нам для того, чтобы построить кривую спроса на продукт *B*. На рис. 5а мы просто воспроизвели часть рис. 4, где показано первоначальное потребительское равновесие в точке *X*. Бюджетная линия, определяющая это положение равновесия, предполагает, что величина денежного дохода равна 12 долл., а также что $P_A = 1,5$ долл. и $P_B = 1$ долл. Давайте посмотрим, что произойдет с положением равновесия, если мы увеличим P_B до 1,5 долл., оставив величину денежного дохода и цену продукта *A* неизменными.

Результат показан на рис. 5а. Нижняя часть бюджетной линии смещается влево, в результате чего

² Техническое замечание: если мы начнем с правила максимизации полезности $MU_A/P_A = MU_B/P_B$, затем умножим это уравнение на P_B и разделим на MU_A , то получим $P_B/P_A = MU_B/MU_A$. Из анализа кривых безразличия мы знаем, что равновесное состояние достигается, если $MPS = P_B/P_A$. Поэтому в состоянии равновесия *MPS* также равно MU_B/MU_A .

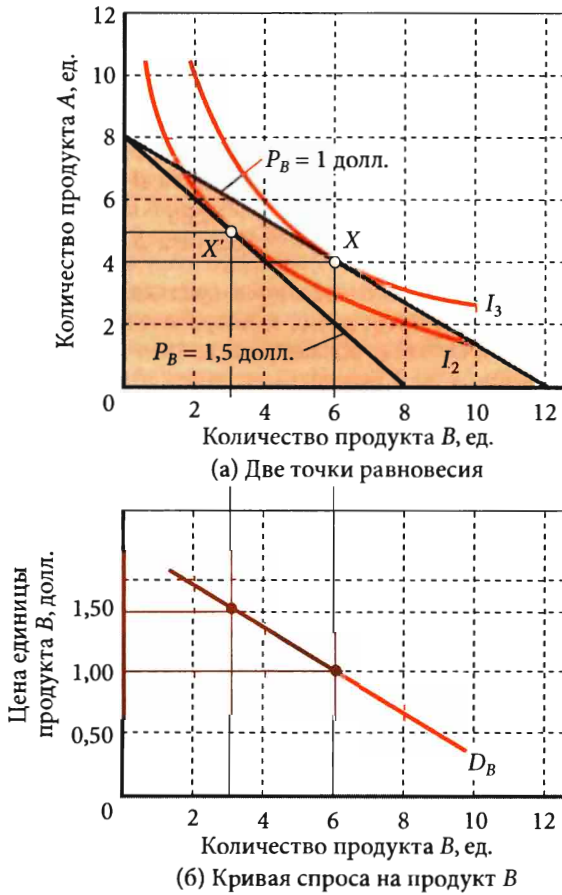


Рис. 5

Построение кривой спроса. (а) Если цена продукта B повысится с 1 до 1,5 долл., равновесное положение переместится из точки X в точку X' , а величина спроса на продукт B сократится с шести до трех единиц. (б) Кривая спроса на продукт B строится путем соединения между собой точек, соответствующих этим двум комбинациям цены и количества продукта B : 1 долл. – шесть единиц и 1,5 долл. – три единицы.

устанавливается новое равновесное положение при касании этой линии с более низкой кривой безразличия I_2 в точке X' . В этой точке потребитель покупает три единицы продукта B и пять единиц A по сравнению с четырьмя единицами A и шестью единицами B в точке X . Нас с вами интересует продукт B и, следует заметить, мы располагаем достаточной информацией для того, чтобы определить расположение кривой спроса на продукт B . Мы знаем, что в точке равновесия X цена продукта B составляет 1 долл., причем покупается шесть единиц продукта; в точке равновесия X' цена продукта B составляет 1,5 долл., причем покупается три единицы.

Эти данные графически представлены в виде кривой спроса на продукт B на рис. 5б. Обратите внимание, что горизонтальные оси на рис. 5а и 5б идентичны; на обеих отложена величина спроса на продукт B . Следовательно, мы можем просто опустить два перпендикуляра с рис. 5а на горизонтальную ось рис. 5б. На вертикальной оси рис. 5б здесь отложены лишь две выбранные нами цены продукта B . Связав эти цены с соответствующими величинами спроса, находим две точки кривой спроса на продукт B на графике кривой безразличия и бюджетной линии можно построить нисходящую кривую спроса на продукт B . Таким образом, мы снова вывели закон спроса, исходя из предположения о неизменности прочих условий, поскольку изменению подвергалась только цена продукта B . Цена продукта A , так же как и величина дохода потребителя и его вкусы, оставались неизменными на протяжении всего процесса построения кривой потребительского спроса на продукт B . Но в данном случае мы вывели кривую спроса без обращения к прежнему предположению, что потребители могут измерять полезность в «утилах». При таком подходе с использованием кривой безразличия потребители просто сравнивают комбинации продуктов A и B и решают, что им больше всего подходит с учетом размеров своего дохода и цен на каждый продукт.

РЕЗЮМЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

1. Объяснение поведения потребителей с позиций теории кривых безразличия основывается на использовании бюджетной линии и кривых безразличия.
2. Бюджетная линия показывает все комбинации двух продуктов, которые может купить потребитель при данной величине его денежного дохода и данных ценах на эти продукты.
3. Изменение цен на продукты или величины денежного дохода ведет к смещению бюджетной линии.
4. Кривая безразличия показывает все комбинации двух продуктов, которые принесут потребителю одинаковую величину совокупной полезности. Кривые безразличия являются нисходящими и вогнутыми относительно начала координат.

- Карта безразличия состоит из целой серии кривых безразличия; чем дальше от начала координат расположена каждая такая кривая, тем большая величина полезности соответствует ей.
- Потребитель достигнет равновесия (при условии максимизации полезности) в точке на бюджетной линии, которая поставит его на наиболее высокую из всех доступных ему кривых

безразличия. В этой точке бюджетная линия и кривая безразличия соприкасаются.

- Изменение цены одного из продуктов приводит к смещению бюджетной линии и установлению нового равновесного положения. Нисходящая кривая спроса может быть построена путем нанесения на график комбинаций цены и величины спроса, соответствующих старому и новому положениям равновесия.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ, ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ В ПРИЛОЖЕНИИ

Бюджетная линия (*budget line*)

Кривая безразличия (*indifference curve*)

Предельная норма замещения (*marginal rate of substitution, MPS*)

Карта безразличия (*indifference map*)

Положение равновесия (*equilibrium position*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ К ПРИЛОЖЕНИЮ

- Какую информацию дает бюджетная линия? Каким образом сместится бюджетная линия, если денежный доход потребителя: а) увеличится; б) уменьшится? Каким образом сместится бюджетная линия, если цена продукта, количество которого отложено на горизонтальной оси: а) повысится; б) понизится?
- Какую информацию дает кривая безразличия? Почему такие кривые являются: а) нисходящими; б) вогнутыми относительно начала координат? Почему совокупная полезность увеличивается, когда потребитель перемещается с одной кривой безразличия на другую, удаляясь от начала координат? Почему кривые безразличия не пересекаются?
- Ключевой вопрос** Используя рис. 4, объясните, почему точка касания бюджетной линии с кривой безразличия соответствует положению потребительского равновесия. Объясните, почему любая точка, в которой бюджетная линия пересекает кривую безразличия, не является равновесной. Поясните следующее утверждение: «Потребитель находится в положении равновесия, когда $MPS = P_B/P_A$ ».
- Предположим, данные приведенной ниже таблицы характеризуют кривую безразличия мисте-

ра Чена. Постройте эту кривую, откладывая количество продукта *A* на вертикальной, а продукта *B* – на горизонтальной оси. Исходя из того, что цены *A* и *B* составляют 1,5 и 1 долл. соответственно, а мистер Чен располагает 24 долл. на расходы, добавьте к своему графику соответствующую бюджетную линию. В какой именно комбинации купит мистер Чен продукты *A* и *B*? Соответствует ли ваш ответ правилу равновесия, согласно которому $MPS = P_B/P_A$?

Количество продукта <i>A</i> , ед.	Количество продукта <i>B</i> , ед.
16	6
12	8
8	12
4	24

- Объясните при помощи графика, каким образом кривые безразличия могут быть использованы для построения кривой спроса.
- Задание повышенной сложности** Покажите наглядно, что условие равновесия $MPS = P_B/P_A$ эквивалентно правилу максимизации полезности $MU_A/P_A = MU_B/P_B$.

В этой главе вы узнаете:

- почему экономические издержки включают явно выраженные составляющие (называемые и показываемые) и скрытые (имеющиеся, но не показываемые в явном виде);
- как в краткосрочных производственных издержках фирмы проявляется закон убывающей отдачи;
- о том, чем различаются постоянные и переменные издержки, а также общие, средние и предельные издержки;
- о том, какая существует связь между размером фирмы и ее средними долгосрочными издержками.



Издержки производства

Если до этого наше внимание было сосредоточено на поведении потребителей и влиянии их поведения на спрос, то теперь мы займемся изучением поведения производителей. В рыночных экономиках самые разные виды бизнеса производят и предлагают самый разнообразный ассортимент товаров и услуг. Каждому бизнесу, занимающемуся производством, требуются различные экономические ресурсы, необходимые для выпуска тех или иных продуктов. При получении и использовании ресурсов фирма выплачивает деньги владельцам ресурсов (например, работникам за их труд) и несет альтернативные издержки, применяя ресурсы, которыми она уже владеет (например, предпринимательский талант). Эти платежи и альтернативные издержки в совокупности составляют производственные расходы фирмы, которые мы и обсудим в этой главе.

Затем, в следующих нескольких главах, мы введем в общий анализ спрос на продукт, цены продуктов и выручку и объясним, каким образом фирмы сравнивают свои доходы и издержки, чтобы определить, какой объем продукции им следует выпускать. Наша конечная цель — показать, какое отношение эти сопоставления имеют к экономической эффективности.

Экономические издержки

Существование экономических издержек объясняется недостатком (редкостью) ресурсов и возможностью их альтернативного использования. Применение некоего набора ресурсов для производства какого-то товара означает отказ от других производственных возможностей. Издержки в экономике непосредственно связаны с отказом от возможности производства альтернативных товаров и услуг. Точ-

нее говоря, **экономические**, или **альтернативные**, **издержки** любого ресурса, используемого для производства товара, равны его стоимости, или ценности, при наилучшем из всех возможных вариантов его применения.

Такой подход к издержкам графически можно представить кривой производственных возможностей, рассмотренной в гл. 1, где мы выяснили, что альтернативные издержки производства дополнительных порций пиццы равны затратам на промышленные роботы, от производства которых придется

отказаться. Точно так же сталь, использованная для строительства офисных зданий, оказывается потерянной для изготовления автомобилей или холодильников. Бумага, на которой напечатан этот учебник, уже не может быть использована для издания энциклопедии или романа. Если рабочий на конвейере способен собирать как персональные компьютеры, так и стиральные машины, то издержки, понесенные обществом при использовании этого рабочего на компьютерном заводе, будут равны тому вкладу, который он мог бы в противном случае внести в производство стиральных машин.

Явные и скрытые издержки

Давайте теперь рассмотрим издержки с точки зрения отдельной фирмы. Опираясь на понятие альтернативных издержек, мы можем сказать, что экономические издержки — это те выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые фирма должна обеспечить поставщикам ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от альтернативных вариантов использования. Эти выплаты, или доходы, могут быть как *явными*, так и *скрытыми*.

- Денежные выплаты фирмы (расходы наличными) поставщикам труда, сырья и материалов, топлива, транспортных услуг, энергии и т.д., называются **явными издержками**. Иными словами, явные издержки представляют собой плату за ресурсы поставщикам, не принадлежащим к числу владельцев данной фирмы.
- Помимо этого фирма может использовать некоторые ресурсы, принадлежащие ей самой. Затраты собственных и самостоятельно используемых ресурсов представляют собой **скрытые (условно-расчетные) издержки**. С точки зрения фирмы, эти скрытые (вмененные) издержки равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за используемый ресурс при наилучшем из всех возможных способов его применения.

Для примера предположим, что вы зарабатываете 22 тыс. долл. в год, работая торговым представителем компании, производящей футболки. В какой-то момент времени вы принимаете решение открыть собственный магазин розничной торговли футболками. Вы вкладываете 20 тыс. долл. своих сбережений, которые приносили вам 1 тыс. долл. в год (в виде процентов). Вы также решаете отвести под вашу новую фирму принадлежащее вам маленькое торговое помещение, которое до этого вы сдавали в аренду за 5 тыс. долл. в год. Кроме того, для работы в магазине вы наняли одного служащего и установили размер его заработной платы в 18 тыс. долл. в год.

После года работы вы подвели итоги своих операций и обнаружили следующую картину (в долл.):

Общая выручка от реализации	120 000
Себестоимость футболок	40 000
Заработная плата служащего	18 000
Коммунальные услуги	5 000
Общие (явные) издержки	63 000
Бухгалтерская прибыль	57 000

На первый взгляд, ситуация выглядит вполне нормальной. Но, к сожалению, бухгалтерская прибыль в 57 тыс. долл. не в полной мере отражает экономическое положение вашего предприятия, потому что в ней не учтены скрытые издержки, и поэтому она завышает степень экономического успеха вашего бизнеса. Предоставляя свой собственный финансовый капитал, помещение и труд, вы несете скрытые издержки (в форме упущенного дохода), состоящие из 1 тыс. долл. процентов, 5 тыс. долл. арендных платежей и 22 тыс. долл. заработной платы. Кроме того, предположим, ваш предпринимательский талант, приложенный к другим видам бизнеса аналогичных масштабов, стоит 5 тыс. долл. в год. Таким образом, если учесть скрытые издержки, общая картина становится другой (в долл.):

Бухгалтерская прибыль	57 000
Неполученные проценты	1 000
Неполученная аренда	5 000
Неполученная заработная плата	22 000
Неполученный предпринимательский доход	5 000
Общие скрытые издержки	33 000
Экономическая прибыль	24 000

Нормальная прибыль как элемент издержек

В разбираемом здесь примере 5 тыс. долл. скрытых издержек в виде неполученного предпринимательского дохода являются **нормальной прибылью**. Действительно, наряду с неполученной арендной платой и неполученной зарплатой нормальная отдача от выполнения вами предпринимательских функций также входит в состав скрытых издержек. Не получая, по крайней мере, такой минимальной, или нормальной, отдачи, вы не станете заниматься этой деятельностью и направите свои усилия в более привлекательную сферу бизнеса. Поэтому в состав издержек ведения бизнеса входит и нормальная прибыль.

Экономисты считают издержками производства все платежи — как явные, так и скрытые, включая нормальную прибыль, — необходимые для того, чтобы

привлечь ресурсы в конкретную сферу производства и удержать их там. Для экономистов экономическими издержками фирмы выступают альтернативные издержки используемых ресурсов, независимо от того, владеет ли этими ресурсами сама фирма или кто-то другой. В нашем примере экономические издержки составляют 96 тыс. долл. (63 тыс. долл. явных издержек + 33 тыс. долл. скрытых).

Экономическая, или чистая, прибыль

Употребляя один и тот же термин «прибыль», экономисты и бухгалтеры понимают его по-разному. Бухгалтерская прибыль представляет собой общую выручку фирмы за вычетом явных (или бухгалтерских) издержек. Экономисты же определяют прибыль иначе. **Экономическая прибыль** — это общая выручка от продаж (валовой доход) за вычетом всех издержек (явных и скрытых, причем в последние включается и нормальная прибыль предпринимателя). Поэтому если экономист говорит, что фирма едва покрывает издержки, это значит, что все явные и скрытые издержки возмещаются, а предприниматель получает такую отдачу, которой едва хватает, чтобы он продолжал применять свои способности к данному виду деятельности.

Если общая выручка фирмы превосходит экономические издержки, то всякий остаток поступает предпринимателю. Этот остаток называется *экономической, или чистой, прибылью*. Если выразить эту идею более кратко,

$$\text{Экономическая прибыль} = \text{Валовой доход} - \text{Экономические издержки.}$$

В нашем примере экономическая прибыль составляет 24 тыс. долл. (120 тыс. долл. доходов — 96 тыс. долл. экономических издержек). *Экономическая прибыль* не входит в состав издержек, так как по определению представляет собой отдачу сверх нормальной прибыли, которая требуется для того, чтобы удержать предпринимателя в конкретном бизнесе. Даже если экономическая прибыль равна нулю, предприниматель все же покрывает все явные и скрытые издержки, включая нормальную прибыль. В нашем примере пока бухгалтерская прибыль не опускается ниже 33 тыс. долл. (т.е. при экономической прибыли не ниже нуля), вы будете продолжать получать 5 тыс. долл. нормальной прибыли и торговать футболками в своем магазине. **20.1 Economic profit**

Соотношения различных видов издержек и прибыли показано на рис. 20.1. Чтобы понять, насколько хорошо вы поняли изучаемый здесь материал, можно внести в соответствующие ячейки рис. 20.1 различные показатели издержек из разобранного выше примера. (**Ключевой вопрос 2.**)

Краткосрочный и долгосрочный периоды

Когда спрос на продукцию фирмы меняется, ее рентабельность во многом может зависеть от того, насколько быстро она может корректировать объемы всех используемых ею ресурсов. Фирма может легко и быстро изменить количество задействованных многих ресурсов, например часов труда, сырья, топлива и энергии. Однако ей требуется гораздо больше времени, чтобы изменить *производственную мощность*, т.е. размер производственных зданий, количество машин, оборудования и других капитальных ресурсов. В некоторых отраслях, где требуется значительный капитал, таких, как производство самолетов, фирме, чтобы изменить производственные мощности, порой может потребоваться несколько лет. Из-за различий во времени корректировок экономисты считают полезным выделять два разных концептуальных периода: краткосрочный и долгосрочный. Как мы увидим ниже, издержки, относящиеся к этим двум временным периодам, отличаются друг от друга.

Краткосрочный период: фиксированные мощности Краткосрочный период — это промежуток времени, слишком короткий, чтобы предприятие смогло изменить свои производственные мощности, но достаточно продолжительный для изменения интенсивности использования этих фиксированных мощностей. В пределах краткосрочного периода производственные мощности фирмы остаются неизменными, но объем продукции может быть изменен путем при-



Рис. 20.1

Экономическая и бухгалтерская прибыль. Экономическая прибыль равна общей выручке от продаж за вычетом альтернативных издержек. Альтернативные издержки складываются из явных и скрытых издержек и включают в себя нормальную прибыль предпринимателя. Бухгалтерская прибыль равна общей выручке за вычетом бухгалтерских (явных) издержек.

менения большего или меньшего количества труда, сырья и других ресурсов. Существующие производственные мощности в пределах краткосрочного периода могут использоваться более или менее интенсивно.

Долгосрочный период: изменяющиеся мощности С точки зрения действующих фирм, долгосрочный период – это промежуток времени, достаточно продолжительный для того, чтобы изменить количество *всех* используемых ресурсов, включая производственные мощности. С точки зрения отрасли, долгосрочный период продолжается столько, чтобы действующие в ней фирмы могли прекратить в ней деятельность и покинуть отрасль, а новые фирмы – сформироваться и начать работать в отрасли. Если краткосрочный период представляет собой период фиксированных мощностей, то долгосрочный период – это период изменяющихся мощностей.

Иллюстрации Если бы завод *Boeing* нанял еще 100 рабочих или даже добавил целую рабочую смену, это было бы краткосрочной корректировкой. Но если бы тот же завод пристроил еще одно крыло к своему производственному зданию и установил в нем дополнительное оборудование, это стало бы долгосрочной корректировкой. Первая ситуация может рассматриваться как *краткосрочные изменения*, вторая – как *долгосрочные*.

Заметьте, что краткосрочный и долгосрочный периоды отличаются друг от друга скорее концептуально, чем реальной календарной продолжительностью. В отраслях легкой промышленности изменение производственных мощностей может быть осуществлено чуть ли не за одну ночь. Маленькая фирма, выпускающая футболки, способна увеличить свои производственные мощности за несколько дней или даже быстрее, заказав и установив несколько новых столов для раскроя ткани и купив несколько дополнительных швейных машин. Но в тяжелой промышленности дело обстоит иначе. Строительство нового нефтеперерабатывающего завода компании *Shell Oil* может занять несколько лет.

Краткое повторение 20.1

- Явные издержки – это денежные платежи фирмы внешним поставщикам ресурсов; скрытые (вмененные) издержки – это альтернативные издержки, связанные с использованием фирмой собственных ресурсов.
- Нормальная прибыль представляет собой скрытые издержки на оплату предпринимательской функции. Экономическая прибыль представляет собой общую выручку от продаж (или валовой доход) за вычетом всех явных и скрытых издержек, включая нормальную прибыль.

- В пределах краткосрочного периода производственные мощности фирмы остаются неизменными (фиксированными); в долгосрочном плане фирма способна изменять размер своих предприятий или выходить из бизнеса.

Производственные зависимости краткосрочного периода

Издержки фирмы при производстве того или иного объема продукции зависят не только от цен на необходимые ресурсы, но и от количества ресурсов, которых требует конкретное производство. Это количество определяется технологическими характеристиками производства, особенно соотношением количества исходных ресурсов и объема выпущенной продукции. Здесь основное внимание мы уделим соотношению *труда* как ресурса и объема выпускаемой продукции при заданной производственной мощности. Но прежде чем исследовать это соотношение, следует дать определения трех понятий:

- **Совокупный продукт (TP)** – общее количество продукта, или совокупный выпуск конкретного товара.
- **Предельный продукт (MP)** представляет собой дополнительный выпуск, или дополнительный продукт, на выпуск которого затрачивается единица переменных затрат ресурсов, в рассматриваемом здесь случае – труда. Таким образом,

$$\text{Предельный продукт} = \frac{\text{Изменение совокупного продукта}}{\text{Изменение затрат труда}}$$


- **Средний продукт (AP)**, также называемый производительностью труда, представляет собой выпуск в расчете на единицу труда:

$$\text{Средний продукт} = \frac{\text{Совокупный продукт}}{\text{Количество труда (в единицах)}}$$

В краткосрочном периоде фирма может комбинировать переменные ресурсы (труд) с постоянными ресурсами (предприятие), чтобы на какое-то время увеличить производство продукции. Но на сколько единиц может увеличиваться объем выпущенной продукции за счет добавления труда? Почему мы сказали «на какое-то время»?

Закон убывающей отдачи

В самой общей форме ответ на этот вопрос дает **закон убывающей отдачи**, который также называют законом убывающего предельного продукта, или законом изменяющихся пропорций. Этот закон предполагает,

что технология остается одной и той же, т.е. способ производства не изменяется, и формулируется так: при последовательном добавлении переменного ресурса (например, труда) к постоянному (фиксированному) ресурсу фирмы (скажем, капиталу или земле) добавочный, или предельный, продукт, приходящийся на каждую последующую единицу переменного ресурса, начиная с определенного момента уменьшается. Если к обслуживанию одного и того же объема средств производства привлекаются дополнительные рабочие, по мере увеличения численности занятых рабочих объем выпускаемой продукции будет возрастать все более медленными темпами.  **20.1 Law of diminishing returns**

Логическое объяснение Допустим, у фермера под зерновые отведена определенная и постоянная земельная площадь – 80 акров. Если этот фермер не занимается культивацией почвы (скажем, не борется с сорняками), урожай с его полей составит, например, 40 бушелей с акра. При одноразовой дополнительной обработке почвы урожай может подняться до 50 бушелей с акра. Вторая обработка может увеличить урожай до 57 бушелей с акра, третья – до 61, четвертая – до 63 бушелей. Как видно из этого примера, каждая последующая обработка вносит все меньший и меньший вклад в увеличение продуктивности земли. Если бы дело обстояло иначе, мировые потребности в зерне могли бы быть удовлетворены путем чрезвычайно интенсивной обработки только этого, 80-акрового, участка земли. Более того: если бы не убывающая отдача, весь мир можно было бы накормить урожаем из одного цветочного горшка. А почему бы и нет? Добавляй туда все больше удобрений и собирай все больший урожай!

Закон убывающей отдачи действует также и в сельскохозяйственных отраслях. Представьте маленькую столярную мастерскую, изготавливающую деревянные каркасы для мебели. В мастерской имеется определенное количество оборудования: токарных, строгальных и шлифовальных станков, пил и т.д. Если бы эта фирма наняла всего одного или двух рабочих, общий объем продукции и уровень производительности (объем продукции в расчете на одного работника) оказались бы очень низкими. Этим рабочим пришлось бы выполнять множество различных трудовых операций, и в результате были бы утрачены преимущества специализации. Кроме того, всякий раз при переходе рабочего от одной операции к другой происходила бы потеря рабочего времени, а оборудование значительную часть времени простаивало бы без дела. Короче говоря, мастерская оказалась бы недоукомплектованной рабочими, а производство было бы неэффективным из-за избытка капитала по сравнению с трудом.

Эти затруднения можно было бы устранить. Для этого достаточно нанять больше работников. Обору-

Рассмотрим следующую ситуацию...

Снижающаяся доходность учебы

Приведем неэкономический пример зависимости между «исходными составляющими» и конечным продуктом, который, возможно, поможет вам лучше понять идею снижающейся доходности. Предположим, в отношении отдельного человека можно получить следующее соотношение в численном виде:

Общая подготовка в результате учебы = f (ум, качество учебных материалов, мастерство преподавателя, время на классную работу, время на изучение материала),

где f означает функцию или зависимость от указанных параметров. Эта зависимость, как предполагается, исходит из того, что общее качество обучения зависит от ума обучаемого (каким-то образом определенного), качества учебных материалов, например: учебника, мастерства преподавателя, продолжительности времени обучения в классе и количества времени, которое обучаемый выделяет на усвоение материалов самостоятельно.

В аналитических целях предположим, что ум обучаемого, качество учебных материалов, мастерство преподавателя и время классных занятий являются фиксированными параметрами, т.е. не изменяющимися в ходе изучения курса. Теперь добавим единицы времени самостоятельному изучению студента за день на протяжении изучения данного курса. Это делается, чтобы добиться более высокой степени освоения учебного курса. Первый час учебного времени в день повышает общую степень усвоения курса. Увеличится ли багаж знаний студента после второго часа изучения на столько же, как после первого часа? А насколько он прирастет после третьего, четвертого, пятого, ..., пятнадцатого часа по сравнению с каждым предыдущим?

Мы полагаем, что каждый из вас согласится, что все новые дополнительные часы обучения каждый день в конце концов приведут к снижающемуся приращению степени усвоения курса. В какой-то точке предельное приращение от дополнительного часа изучения начнет снижаться, а затем вообще станет нулевым.

Сказанное справедливо и в отношении производственных взаимоотношений в фирмах. По мере того как к фиксированным составляющим (например, капиталу) добавляются дополнительные единицы переменных составляющих (скажем, труда), величина предельного продукта, получаемого в результате переменных составляющих, в конце концов начинает уменьшаться. Если выразить эту идею более кратко, раньше или позже проявится снижающаяся доходность. Другими словами, величина совокупного продукта в конце концов начнет возрастать со все меньшей скоростью, достигнет максимума, а затем начнет сокращаться.

дование в этом случае использовалось бы более полно, а сами рабочие могли бы специализироваться на выполнении отдельных операций. В результате были бы исключены потери времени при переходе от одной операции к другой. Таким образом, по мере привлечения дополнительных рабочих на изначально недоукомплектованное персоналом предприятие вследствие повышения эффективности производства добавочный, или предельный, продукт, производимый каждым следующим рабочим, будет расти.

Однако этот рост не может продолжаться до бесконечности. Последующее увеличение численности рабочих приведет к их избытку. Теперь рабочим придется стоять в очереди, ожидая, когда освободится станок, чтобы им можно было воспользоваться; т.е. теперь недозагруженными оказываются рабочие. Общий объем продукции будет расти замедляющимися темпами, так как по мере найма дополнительных работников при фиксированных производственных мощностях на каждого рабочего приходится все меньшее количество оборудования. В результате добавочный, или предельный, продукт, производимый каждым дополнительным работником, будет сокращаться. Теперь в пропорциях между трудом и фиксированным объемом капитального оборудования доля труда преобладает. Если довести эту ситуацию до логического абсурда, при продолжающемся увеличении численности занятых может возникнуть крайняя ситуация, когда рабочие займут все свободное пространство на предприятии, и тогда производство остановится.

Обратите внимание, что закон убывающей отдачи исходит из допущения, что все единицы переменных ресурсов – в нашем примере рабочие – обладают одинаковым качеством. Предполагается, что каждый

последующий рабочий имеет одинаковые способности, координацию движений, образование, профессиональную подготовку, трудовой опыт и остальные характеристики. Поэтому предельный продукт в конце концов убывает не из-за того, что последующие работники уступают своим предшественникам в качественном отношении, а из-за того, что возрастает численность занятых относительно размеров предприятия и количества имеющегося оборудования.

Табличный пример Наглядная числовая иллюстрация закона убывающей отдачи представлена в табл. 20.1. В столбце (2) приводятся данные о совокупном продукте, который может быть произведен в результате сочетания того или иного объема труда, указанного в столбце (1), при фиксированном объеме средств производства.

Предельный продукт (столбец 3) показывает изменение общего объема продукции, связанное с вложением каждой дополнительной единицы труда. Обратите внимание, что при отсутствии трудовых затрат объем продукции равен нулю: предприятие без людей не производит никакой продукции. Первые три рабочих демонстрируют растущую отдачу, их предельные продукты составляют 10, 15 и 20 ед. соответственно. Но затем, начиная с четвертого рабочего, предельный продукт последовательно убывает, у седьмого рабочего он сводится к нулю, а у восьмого приобретает отрицательное значение.

Средний продукт, или объем продукции в расчете на одного рабочего, показан в столбце (4). Он рассчитывается путем деления совокупного продукта (столбец 2) на число рабочих, занятых в его производстве (столбец 1). При пяти занятых рабочих, например, средний продукт составляет 14 ед. (70 ед. / 5).

20.2 Total, marginal and average product

Таблица 20.1

Совокупный, предельный и средний продукты: закон убывающей отдачи

(1) Количество переменных ресурсов (труда), ед.	(2) Совокупный продукт (TP)	(3) Предельный продукт (MP), изменение (2) / изменение (1)	(4) Средний продукт (AP), (2) / (1)
0	0	10	–
1	10	15	10,00
2	25	20	12,50
3	45	15	15,00
4	60	10	15,00
5	70	5	14,00
6	75	5	12,50
7	75	0	10,71
8	70	–5	8,75

Графическое представление Закон убывающей отдачи можно представить и в графической форме. Так, рис. 20.2 (Ключевой график) построен на основе данных табл. 20.1 и помогает глубже разобраться в соотношениях совокупного, предельного и среднего продуктов. (Точки для графика предельного продукта на рис. 20.2б показаны посередине между дополнительными единицами труда, поскольку они отражают дополнение к каждой последней единице труда.)


Изучая рис. 20.2, прежде всего обратите внимание, что динамика совокупного продукта складывается из трех фаз: сначала он растет ускоряющимися темпами; затем темпы его роста замедляются; наконец, он достигает максимальной величины и начинает сокращаться.

Предельный продукт – кривая на рис. 20.2б – графически выражен наклоном кривой совокупного продукта. Предельный продукт служит показателем изменения совокупного продукта, связанного с добавлением каждой новой единицы труда. Поэтому те три фазы, через которые проходит совокупный продукт, сказываются и на динамике предельного продукта. Когда совокупный продукт растет ускоряющимися темпами, предельный продукт неизбежно увеличивается. На этом этапе добавочные единицы труда вносят все больший и больший вклад в общий объем продукции. Точно так же, когда совокупный продукт растет, но замедленными темпами, предельный продукт имеет положительную величину, однако сокращается. Каждая дополнительная единица труда вносит меньший вклад в общий объем продукции по сравнению с предшествующей единицей. Когда совокупный продукт достигает максимальной величины, предельный продукт становится равным нулю. А когда совокупный продукт начинает сокращаться, предельный продукт приобретает отрицательное значение.

Динамика изменения среднего продукта (рис. 20.2б) отражает зависимость, похожую на динамику изменения предельного продукта. Его график возрастает, достигает максимума, а затем, по мере того как предприятие при тех же производственных мощностях начинает использовать все больше и больше единиц труда, снижается. Однако следует обратить внимание на соотношение предельного и среднего продуктов: там, где предельный продукт превосходит средний, последний возрастает; а везде, где предельный продукт меньше среднего, последний уменьшается. Отсюда следует, что кривая предельного продукта пересекает кривую среднего продукта в точке, где последний достигает своего максимума.

Такое соотношение следует из чистой математики. Если к сумме прибавить число, превышающее среднее из составляющих ее величин, это среднее должно увеличиться. А если число, прибавленное к сумме

величин, меньше их среднего значения, это среднее сокращается. Вы повысите свой средний учебный балл только в том случае, если за дополнительный (предельный) экзамен получите оценку, превышающую среднюю всех ваших предыдущих оценок. Если же оценка за дополнительный экзамен окажется ниже вашего текущего среднего балла, она, неизбежно, потянет за собой вниз и средний балл. В нашем производственном примере до тех пор, пока величина, присоединяемая к совокупному продукту дополнительным рабочим, превосходит средний продукт, или повышает производительность всех уже занятых рабочих, средний продукт будет расти. И наоборот, если дополнительный рабочий добавляет к совокупному продукту величину, которая меньше среднего продукта, то этот рабочий сокращает средний продукт.

Закон убывающей отдачи проявляется в форме каждой из трех кривых. Однако, как следует из приведенного выше определения этого закона, экономистов прежде всего интересует предельный продукт. Зоны (стадии) роста, убывания и отрицательного значения предельного продукта (отдачи) представлены на рис. 20.2б. (Ключевой вопрос 4.)  **20.2 Production relationships**

Краткосрочные производственные издержки

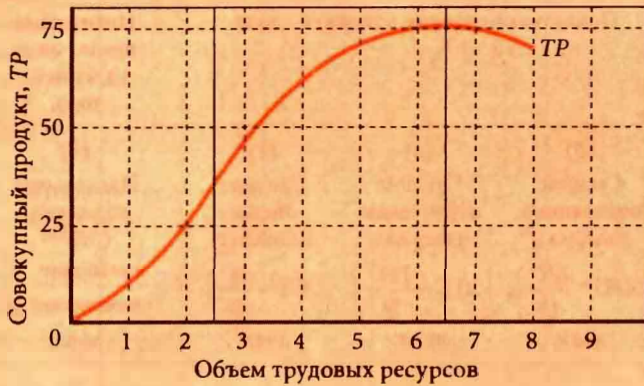
Чтобы определить общие и единичные издержки производства при разных объемах продукции, к производственной информации, вроде той, которая представлена на рис. 20.1, 20.2а и 20.2б, необходимо добавить цены ресурсов. Мы уже знаем, что в течение краткосрочного периода времени некоторые ресурсы, относящиеся к производственным мощностям фирмы, остаются постоянными. Другие же ресурсы являются переменными. Отсюда следует, что в пределах краткосрочного периода издержки можно подразделить на постоянные и переменные.

Постоянные, переменные и общие издержки

Давайте разберемся, чем постоянные, переменные и общие издержки отличаются друг от друга.

Постоянные издержки Постоянные издержки – это такие издержки, величина которых с изменением объема продукции не меняется. Постоянные издержки связаны с самим существованием производственного предприятия и потому должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит. К постоянным издержкам относятся, в частности, проценты по займам, арендные платежи, амортизационные отчисления

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



(а) Совокупный продукт



(б) Предельный и средний продукты

Рис. 20.2

Закон убывающей отдачи. (а) По мере добавления дополнительного переменного ресурса (труда) к постоянному объему других ресурсов (земли или капитала) производимый в результате совокупный продукт сначала возрастает, затем достигает своего максимума и начинает уменьшаться. (б) Предельный продукт отражает изменения совокупного продукта, связанные с вложением каждой добавочной единицы труда. Средний продукт — это просто объем продукции в расчете на одного рабочего. Обратите внимание, что кривая предельного продукта пересекает кривую среднего продукта в точке максимального значения последнего.

Быстрый тест 20.2

- Какое из следующих утверждений лежит в основе показанных на графике цифр?
 - Сначала фирмы нанимают «лучших» рабочих, затем — более «слабых».
 - Затраты капитала и труда — переменные величины, однако прирост затрат труда происходит быстрее, чем капитала.
 - Потребители могут приобрести весь произведенный продукт (совокупный продукт).
 - Рабочие имеют одинаковую квалификацию.
- Предельный продукт:
 - это изменение совокупного продукта, деленное на изменение количества труда;
 - это совокупный продукт, деленный на количество труда;
 - всегда положительная величина;
 - не связан с совокупным продуктом.
- На графике предельный продукт будет равен нулю, если:
 - средний продукт на рис. (б) перестает расти;
 - наклон кривой предельного продукта на рис. (б) равен нулю;
 - совокупный продукт на рис. (а) начинает расти, но с уменьшающейся скоростью;
 - наклон кривой совокупного продукта на рис. (а) равен нулю.
- Средний продукт на рис. (б):
 - растет, когда он становится меньше предельного продукта;
 - представляет собой изменение совокупного продукта, деленное на изменение количества труда;
 - никогда не превысит предельный продукт;
 - сокращается, когда совокупный продукт на рис. (а) растет, но с уменьшающейся скоростью.

Таблица 20.2

Динамика общих, средних и предельных издержек отдельной фирмы в краткосрочном периоде

Показатели общих издержек				Показатели средних издержек, долл.			Показатели предельных издержек, долл.
(1) Совокупный продукт (Q), ед.	(2) Совокупные постоянные издержки (TFC), долл.	(3) Совокупные переменные издержки (TVC), долл.	(4) Общие издержки (TC = TFC + TVC), долл.	(5) Средние постоянные издержки $\left(AFC = \frac{TFC}{Q} \right)$, долл.	(6) Средние переменные издержки $\left(AVC = \frac{TVC}{Q} \right)$, долл.	(7) Средние общие издержки $\left(ATC = \frac{TC}{Q} \right)$, долл.	(8) Предельные издержки, $\left(MC = \frac{\text{изменение } TC}{\text{изменение } Q} \right)$, долл.
0	100	0	100				90
1	100	90	190	100,00	90,00	190,00	80
2	100	170	270	50,00	85,00	135,00	70
3	100	240	340	33,33	80,00	113,33	60
4	100	300	400	25,00	75,00	100,00	70
5	100	370	470	20,00	74,00	94,00	80
6	100	450	550	16,67	75,00	91,67	90
7	100	540	640	14,29	77,14	91,43	110
8	100	650	750	12,50	81,25	93,75	130
9	100	780	880	11,11	86,67	97,78	150
10	100	930	1030	10,00	93,00	103,00	

от стоимости зданий и оборудования, страховые взносы. В столбце (2) табл. 20.2 постоянные издержки фирмы условно приняты за 100 долл. Постоянные издержки по определению существуют при любом объеме продукции, включая нулевой. Поэтому фирма не может избежать постоянных издержек и в краткосрочной перспективе.

Переменные издержки Переменные издержки — это издержки, величина которых меняется с изменением объема продукции. К ним относят затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть труда и тому подобные переменные ресурсы. В столбце (3) табл. 20.2 мы видим, что общая сумма переменных издержек меняется в прямой зависимости от объема продукции. Однако обратите внимание, что прирост суммы переменных издержек, связанный с увеличением объема продукции на единицу продукции, не является постоянным. В начале наращивания производства переменные издержки увеличиваются, но темпы их роста со временем замедляются. В табл. 20.2 это продолжается до четвертой единицы производимой продукции, затем переменные издержки начинают увеличиваться на-

растающими темпами в расчете на каждую последующую единицу производимой продукции.

Такая динамика изменения переменных издержек обусловлена законом убывающей отдачи. Вначале из-за увеличения предельного продукта (рис. 20.26) для производства каждой последующей единицы продукции какое-то время требуется все меньший и меньший прирост переменных ресурсов. А поскольку все единицы переменных ресурсов имеют одну и ту же цену, общая сумма переменных издержек будет возрастать убывающими темпами. Но как только предельный продукт начнет сокращаться в соответствии с законом убывающей отдачи, производство каждой последующей единицы продукции потребует все большего и большего количества дополнительных переменных ресурсов. Из-за этого сумма переменных издержек будет увеличиваться нарастающими темпами.

Общие издержки Общие издержки представляют собой сумму постоянных и переменных издержек при каждом объеме продукции:

$$TC = TFC + TVC.$$

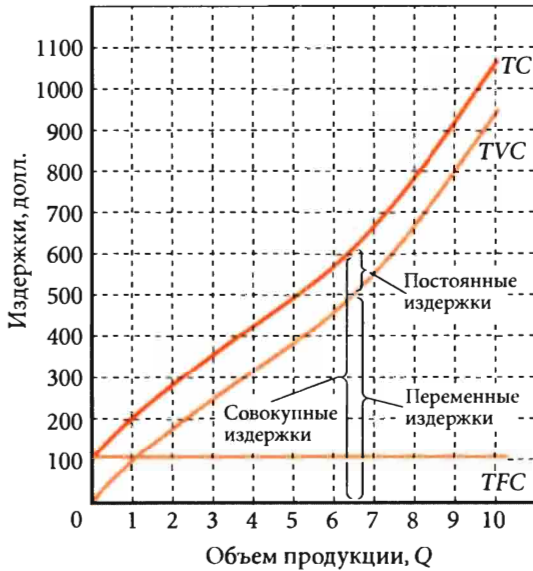


Рис. 20.3

Общие издержки как сумма постоянных и переменных издержек. С изменением объема продукции совокупные переменные издержки (TVC) меняются. Величина постоянных издержек (TFC) не зависит от объема продукции. Общие издержки производства (TC) любого количества продукции представляют собой сумму постоянных и переменных издержек, соответствующих данному объему продукции.

В табл. 20.2 они показаны в столбце (4). При нулевом объеме продукции общие издержки равны постоянным издержкам фирмы. Затем — для каждой единицы продукции от 1 до 10 — совокупные издержки изменяются на ту же величину, что и переменные.

На рис. 20.3 данные о постоянных, переменных и общих издержках из табл. 20.2 представлены графически. Обратите внимание, что совокупные переменные издержки измеряются по вертикали, начиная от горизонтальной оси, а добавление к ним, также по вертикали, совокупных постоянных издержек позволяет определить местоположение кривой общих издержек.

Различие между постоянными и переменными издержками имеет существенное значение для каждого менеджера, занимающегося бизнесом. Переменными издержками можно управлять, т.е. изменять их величину в течение краткосрочного периода времени через изменение объема продукции. Постоянные издержки, напротив, не подвержены текущему контролю со стороны руководства фирмы; такие издержки в краткосрочной перспективе неизбежны и должны быть оплачены, независимо от объема продукции.

Единичные, или средние, издержки

Производителей, разумеется, заботят их общие издержки, однако не в меньшей степени их беспокоят и единичные (их еще называют удельные или средние) издержки. В частности, показатели средних издержек более значимы, и поэтому именно их целесообразно использовать для сравнения с ценой продукта, которая всегда устанавливается на единицу продукции. Средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки показаны в столбцах с (5) по (7) табл. 20.2.

Средние постоянные издержки Средние постоянные издержки (AFC) любого объема продукции определяются путем деления совокупных постоянных издержек (TFC) на соответствующее количество произведенной продукции (Q); если представить это в виде уравнения, то

$$AFC = \frac{TFC}{Q}.$$

Поскольку совокупные постоянные издержки по определению не зависят от объема производимой продукции, по мере наращивания производства средние постоянные издержки сокращаются. С ростом объема продукции совокупные постоянные издержки, составляющие, допустим, 100 долл., распределяются на все большее и большее количество единиц производимого продукта. Если бы производилась всего одна единица продукта, то и совокупные, и средние постоянные издержки были бы равны 100 долл. Но при производстве двух единиц совокупные постоянные издержки в размере 100 долл. означали бы, что на единицу продукта приходится 50 долл. постоянных издержек; далее, при распределении 100 долл. на три единицы продукта мы получим 33,3 долл. в расчете на единицу; при производстве четырех единиц — 25 долл. и т.д. Это называют «распределением накладных расходов». На рис. 20.4 мы видим, что по мере роста объема продукции кривая средних постоянных издержек (AFC) непрерывно понижается.

Средние переменные издержки Средние переменные издержки (AVC) любого объема продукции определяются путем деления совокупных переменных издержек (TVC) на соответствующее количество (Q) произведенной продукции:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}.$$

Средние переменные издержки первоначально сокращаются, пока не достигнут своего минимума, а затем начинают расти. Графически это проявляется в форме кривой средних переменных издержек, показанной на рис. 20.4, — вогнутой U-образной.

Поскольку совокупные переменные издержки подчиняются закону убывающей отдачи, это должно отразиться и на значениях средних переменных издержек, которые рассчитываются на их основе. На стадии возрастающей отдачи для производства каждой из первых четырех единиц продукта требуется все меньше и меньше дополнительных переменных ресурсов. В результате переменные издержки в расчете на единицу продукта сокращаются. При производстве пятой единицы средние переменные издержки достигают своей минимальной величины и вслед за этим начинают возрастать, поскольку из-за убывания отдачи для производства каждой дополнительной единицы продукта требуется все большее количество переменных ресурсов.

Если выразить эту идею более кратко, при малых объемах выпуска производственный процесс относительно неэффективен и дорог, поскольку имеющееся у фирмы оборудование оказывается недогруженным, а средние переменные издержки относительно высоки. Однако по мере наращивания производства более высокий уровень специализации рабочих и более полное использование капитального оборудования фирмы обеспечивают рост эффективности производства. В результате переменные издержки в расчете

на единицу продукции начинают снижаться. Вследствие применения все большего и большего количества переменных ресурсов в конце концов наступает момент, когда вступает в действие закон убывающей отдачи. С этого времени капитальное оборудование фирмы используется настолько интенсивно, что каждая добавочная единица переменных ресурсов увеличивает объем продукции на меньшую величину, чем предыдущая. В результате средние переменные издержки начинают возрастать.

Вновь обратившись к данным табл. 20.1, вы можете удостовериться в том, что кривая средних переменных издержек имеет форму вогнутой дуги или латинской буквы *U*. Предположим, цена труда составляет 10 долл. за единицу. Разделив величину среднего продукта (производительность одного рабочего) на 10 долл. (оплату труда одного рабочего), можно получить трудовые издержки на единицу продукта. Поскольку в нашем примере мы исходили из того, что труд является единственным переменным ресурсом, трудовые издержки на единицу продукта равнозначны переменным издержкам в расчете на единицу продукта, т.е. средним переменным издержкам. Изначально, когда величина среднего продукта мала, средние переменные издержки высоки. По мере увеличения количества занятых рабочих средней продукт растет, а средние переменные издержки, соответственно, сокращаются. Когда средний продукт достигает своей максимальной величины, средние переменные издержки становятся минимальными. Затем, поскольку в производство вовлекается все большее число рабочих, средний продукт начинает сокращаться, а средние переменные издержки расти. Выпуклая кривая среднего продукта представляет собой перевернутую вогнутую дугообразную кривую средних переменных издержек. Как вскоре будет показано, ветви этой кривой являются зеркальными отражениями друг друга.

Средние общие издержки Средние общие издержки (*ATC*) любого объема продукции рассчитываются путем деления общих издержек (*TC*) на соответствующее количество (*Q*) произведенного продукта либо путем сложения средних постоянных (*AFC*) и средних переменных (*AVC*) издержек того или иного объема продукции, т.е.

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{TFC}{Q} + \frac{TVC}{Q} = AFC + AVC.$$

Графически средние общие издержки устанавливаются в результате сложения по вертикали кривых средних постоянных и средних переменных издержек, как это показано на рис. 20.4. Таким образом, отрезок между кривыми средних общих и средних переменных издержек указывает на величину средних постоянных издержек при любом объеме продукции.

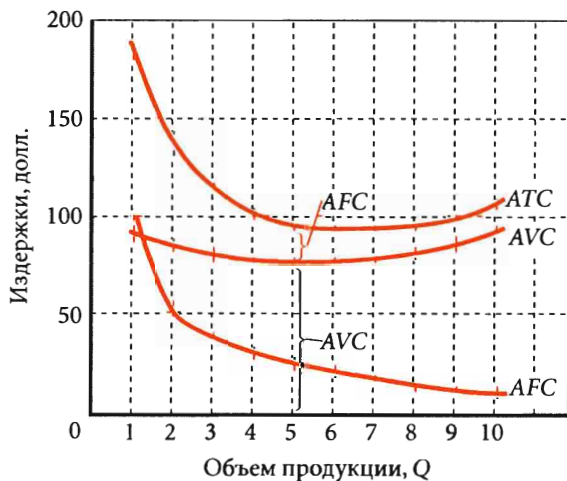


Рис. 20.4

Кривые средних издержек. По мере того как заданная сумма постоянных издержек распределяется на все большее и большее количество единиц производимой продукции, средние постоянные издержки (*AFC*) снижаются. Средние переменные издержки (*AVC*) сначала сокращаются — благодаря возрастающей предельной отдаче, но затем начинают расти вследствие убывающей предельной отдачи. Средние общие издержки (*ATC*) представляют собой сумму средних переменных издержек и средних постоянных издержек.

Предельные издержки

Теперь нам остается рассмотреть еще одну, очень важную, концепцию издержек производства – концепцию предельных издержек (*MC*). **Предельные издержки** – это дополнительные, или добавочные, издержки, возникшие в результате производства еще одной дополнительной единицы продукта. Для каждой добавочной единицы продукта предельные издержки можно определить просто по изменению общих издержек, понесенных в результате производства этой единицы:

$$MC = \frac{\text{Изменение } TC}{\text{Изменение } Q}$$

Расчет В столбце (4) табл. 20.2 показано, что производство первой единицы продукта увеличивает совокупные издержки со 100 до 190 долл. Поэтому добавочные, или предельные, издержки производства первой единицы равны 90 долл. (столбец 8). Предельные издержки производства второй единицы составляют 80 долл. (270 долл. – 190 долл.); предельные издержки производства третьей единицы – 70 долл. (340 долл. – 270 долл.) и т.д. Предельные издержки производства для 10 ед. продукта представлены в столбце (8) табл. 20.2.

Предельные издержки можно также подсчитать исходя из совокупных переменных издержек (столбец 3), поскольку общие и совокупные переменные издержки различаются лишь на фиксированную величину постоянных издержек (100 долл.). Следовательно, изменение общих издержек всегда равно изменению совокупных переменных издержек для каждой дополнительной единицы продукта.

Решения на основе предельных издержек

Предельные издержки по своей сути более, чем все другие показатели, поддаются прямому и непосредственному контролю. Фактически это те издержки, которые фирма несет при производстве последней единицы продукта, и одновременно те издержки, которые могут быть «сэкономлены» при сокращении объема продукции на эту последнюю единицу. Показатели средних издержек такой информации не дают. Например, представьте себе, что руководство фирмы колеблется в принятии решения о том, следует производить три или четыре единицы продукта. Таблица 20.2 показывает, что при производстве четырех единиц средние общие издержки равны 100 долл., но это не значит, что фирма увеличит свои издержки на 100 долл. в случае производства четвертой единицы или, наоборот, «сэкономит» 100 долл., отказавшись от ее производства. На самом деле, как ясно видно из столбца (8) табл. 20.2, изменение издержек в данном случае составит только 60 долл.

20.3 Per-unit cost

Решения об объеме продукции обычно опираются на предельные показатели, т.е. это решения о том, производить ли фирме на единицу больше или на единицу меньше продукта. В сочетании с показателем предельного дохода (который, как мы узнаем из гл. 21, отражает изменение дохода при увеличении или сокращении производства на единицу продукта) показатель предельных издержек позволяет фирме определить прибыльность того или иного изменения масштабов производства.

Графическое представление Кривая предельных издержек изображена на рис. 20.5 (**Ключевой график**). Из него видно, что вначале она круто опускается вниз, достигает своего минимума и затем довольно резко идет вверх. Это отражает тот факт, что переменные издержки, а следовательно, и общие издержки сначала растут убывающими, а затем нарастающими темпами (см. столбцы 3 и 4 табл. 20.2).

20.1 Production and costs

Предельные издержки и предельный продукт

Форма кривой предельных издержек является отражением и следствием закона убывающей отдачи. Соотношение предельного продукта и предельных издержек легко понять, вновь обратившись к табл. 20.1. Если предположить, что каждая следующая единица переменного ресурса (труда) приобретает по одной и той же цене, то предельные издержки производства каждой дополнительной единицы продукции будут падать, пока предельный продукт, произведенный каждым дополнительным рабочим, будет возрастать. Так происходит потому, что предельные издержки – это (постоянные) затраты на привлечение дополнительного рабочего, деленные на его предельный продукт. Например, анализируя данные табл. 20.1, предположим, что каждого рабочего можно нанять за 10 долл. Поскольку предельный продукт первого рабочего равен 10 ед., а оплата труда этого рабочего увеличивает издержки фирмы на 10 долл., предельные издержки производства каждой из этих дополнительных единиц продукта составят 1 долл. (10 долл. / 10 ед.). Наем второго рабочего также увеличивает издержки фирмы на 10 долл., но его предельный продукт равен 15 ед., так что предельные издержки каждой из этих 15 дополнительных единиц продукта составляют 0,67 долл. (10 долл. / 15 ед.). Аналогичным образом предельные издержки каждого из 20 дополнительных единиц выпуска третьего рабочего составляют 50 центов (10 долл. / 20 ед.). В общем, до тех пор пока предельный продукт растет, предельные издержки сокращаются.

Однако с того момента, когда вступает в действие закон убывающей отдачи (в данном случае с четвертого рабочего), предельные издержки начинают возрастать. Так, для четвертого рабочего предельные издержки равны 0,67 долл. (10 долл. / 15 ед.), для четвертого – 1 долл. (10 долл. / 10 ед.), для пятого –

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

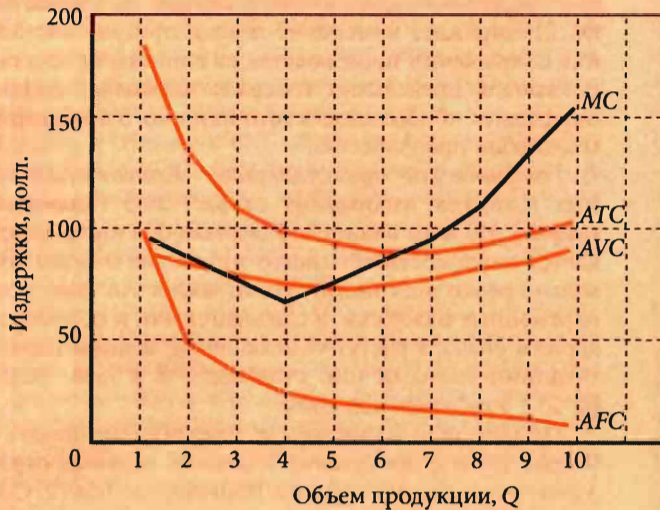


Рис. 20.5

Соотношение предельных, средних общих и средних переменных издержек. Кривая предельных издержек (MC) пересекает кривые средних общих (ATC) и средних переменных издержек (AVC) в точках минимального значения каждой из них. Когда предельные издержки (MC) ниже средних совокупных издержек (ATC), то последние уменьшаются; когда MC выше ATC , то последние возрастают. Аналогичным образом, когда MC ниже средних переменных издержек (AVC), последние уменьшаются; когда MC выше AVC , последние растут.

Быстрый тест 20.5

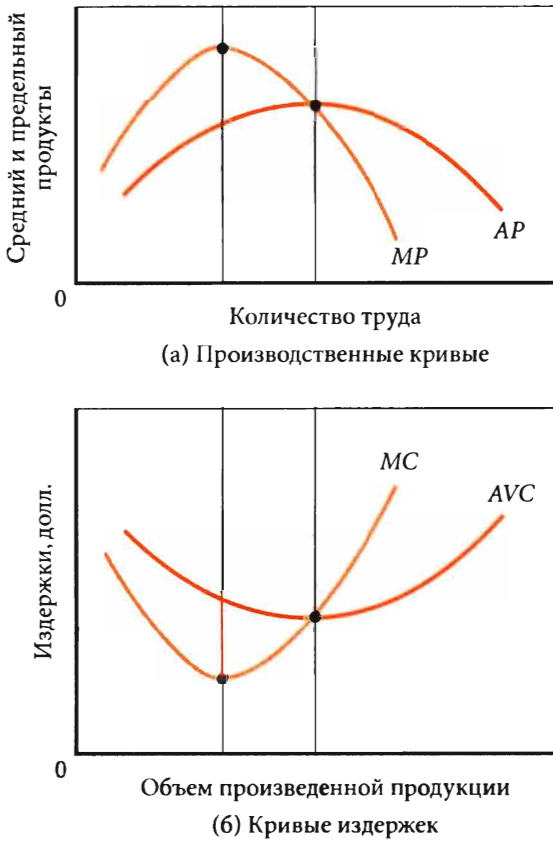
- Кривая предельных затрат сначала понижается, а затем повышается, потому что:
 - сначала предельная полезность растет, а потом снижается;
 - с ростом выпуска разрыв между кривыми ATC и AVC сокращается;
 - предельные доходы сначала сокращаются, а потом растут;
 - предельный доход является постоянным.
- Вертикальное расстояние между кривыми ATC и AVC измеряет:
 - предельные издержки;
 - совокупные постоянные издержки;
 - средние постоянные издержки;
 - удельную экономическую прибыль.
- Кривая ATC равна:
 - $AVC - AFC$;
 - $MC + AVC$;
 - $AFC + AVC$;
 - $(AFC + AVC) \geq Q$.
- Когда кривая предельных издержек располагается:
 - выше кривой ATC , ATC растет;
 - выше кривой AVC , AVC растет;
 - ниже кривой AVC , совокупные постоянные издержки растут;
 - ниже кривой ATC , совокупные постоянные издержки снижаются.

Ответы: 1в; 2в; 3в; 4а

2 долл. (10 долл. / 5 ед.) и т.д. При постоянной цене (затратах) на переменные ресурсы растущая отдача (т.е. прирост предельного продукта) выражается в падении предельных издержек, а убывающая отдача (т.е. сокращение предельного продукта) — в росте предельных издержек. Кривая предельных издержек представляет собой зеркальное отражение кривой предельного продукта. Как вы можете видеть на рис. 20.6, с ростом предельного продукта предельные издержки неизбежно снижаются; когда предельный продукт достигает максимальной величины, предельные издержки минимальны; сокращение же предельного

продукта сопровождается ростом предельных издержек.

Соотношение предельных, средних переменных и средних общих издержек Кривая предельных издержек на рис. 20.5 пересекает и кривую средних переменных, и кривую средних общих издержек в точках, соответствующих их минимальным значениям. Как мы уже говорили, такое соотношение математически предопределено, а один пример из повседневной жизни делает эту закономерность совершенно очевидной. Предположим, подающий в бейсболе позволил своим противникам сделать в среднем три

**Рис. 20.6**

Соотношение производственных кривых и кривых издержек. Кривые предельных издержек (MC) и средних переменных издержек (AVC) представляют собой зеркальное отражение (рис. б) кривых предельного продукта (MP) и среднего продукта (AP) (рис. а). Если предположить, что труд является единственным элементом переменных издержек, а цена труда (ставка заработной платы) остается постоянной, то когда MP растет, MC сокращается, а когда MP снижается, MC растет. Следовательно, при таком же допущении, когда средний продукт (AP) растет, средние переменные издержки (AVC) сокращаются; когда средний продукт сокращается – издержки растут.

пробежки за каждый гейм в первых трех геймах, в которых он подавал. Уменьшится или увеличится его средний результат по итогам четвертого (дополнительного, или предельного) гейма будет зависеть от того, превысит ли количество пробежек, вызванных его подачами в этом гейме, среднее значение трех или не достигнет его. Если в четвертом гейме он допустит меньше трех пробежек, скажем, одну, общее число пробежек в результате его подач возрастет с 9 до 10, а среднее сократится с 3 до $2\frac{1}{2}$ ($10/4$).

И наоборот, если он сделает в четвертом гейме больше трех пробежек, скажем, семь, его общий результат увеличится с 9 до 16, а средний – с 3 до 4 ($16/4$).

То же самое происходит и с издержками. Когда то, что добавляется к общим издержкам (предельные издержки), меньше средней величины общих издержек, средние общие издержки сокращаются. И наоборот, когда предельные издержки превышают средние общие издержки, последние возрастают. Пользуясь рис. 20.5, это можно выразить так: когда кривая предельных издержек расположена ниже кривой средних общих издержек, последние снижаются, а когда кривая предельных издержек лежит выше кривой средних общих издержек, последние повышаются. Следовательно, в точке пересечения этих двух кривых, в которой предельные издержки равны средним общим издержкам, последние уже перестают сокращаться, но еще не начали расти. Это по определению и есть минимальная точка кривой средних общих издержек. Таким образом, кривая предельных издержек пересекает кривую средних общих издержек в точке, где последняя принимает минимальное значение.

Коль скоро предельные издержки можно определить как величину, добавляемую к общим либо совокупным переменным издержкам в результате производства еще одной единицы продукта, те же самые доводы объясняют, почему кривая предельных издержек пересекает кривую совокупных переменных издержек в точке ее минимального значения. Но предельные и средние постоянные издержки находятся в подобном же соотношении, поскольку эти две кривые не связаны друг с другом; показатель предельных издержек отражает только те изменения издержек, которые вызываются колебаниями объема продукции, тогда как постоянные издержки по определению не зависят от объема продукции. (**Ключевой вопрос 7.**)

Смещения кривых издержек

К смещениям кривых издержек приводят изменения либо цен на ресурсы, либо технологии производства. Например, если бы постоянные издержки были выше и составляли бы, скажем, 200 долл. вместо 100 долл., то кривая средних постоянных издержек на рис. 20.5 сместилась бы вверх, а поскольку эти издержки представляют собой компонент средних общих издержек, то и кривая последних также располагалась бы выше. Заметьте, что расположение кривых средних переменных и предельных издержек в данном случае осталось бы прежним, так как оно зависит от цен на переменные, а не постоянные ресурсы. А вот если бы выросла цена труда (заработная плата) или других переменных ресурсов, вверх сместились бы кривые средних переменных, средних общих и предельных издержек, тогда как кривая средних постоянных из-

держек осталась бы на прежнем месте. Снижение цен на постоянные или переменные ресурсы привело бы к сдвигу кривых издержек в противоположном направлении.

Внедрение новой более эффективной технологии привело бы к повышению производительности всех ресурсов, и в результате все значения издержек, представленные в табл. 20.2, снизились бы. Например, если труд – единственный переменный ресурс, заработная плата равна 10 долл. в час, а средний продукт – 10 ед., то средние переменные издержки составят 1 долл. Но если вследствие усовершенствования технологии производства средняя производительность труда вырастет до 20 ед. продукта, средние переменные издержки снизятся до 0,5 долл. Вообще говоря, сдвиг вверх кривых производительности, изображенных на рис. 20.6а, означает сдвиг вниз кривых издержек, изображенных на рис. 20.6б.

Краткое повторение 20.2

- Закон убывающей отдачи гласит, что по мере присоединения переменного ресурса (труда) к постоянному ресурсу (капиталу) достигается некоторая точка, сверх которой объем продукции начинает расти убывающими темпами.
- В краткосрочном периоде общие издержки при любом объеме продукции представляют собой сумму постоянных и переменных издержек ($TC = TFC + TVC$).
- Средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки – это постоянные, переменные и общие издержки в расчете на единицу произведенного продукта; предельные издержки – это издержки производства еще одной, дополнительной, единицы продукта.
- По мере наращивания производства кривая средних постоянных издержек непрерывно понижается; кривые средних переменных и средних общих издержек имеют вогнутую дугообразную форму (U -образную), которая отражает первоначально возрастающую, а затем убывающую отдачу; кривая предельных издержек понижается, но потом растет, пересекая кривые средних переменных, и средних общих издержек в точках их минимального значения.

Производственные издержки в долгосрочном плане

В течение достаточно продолжительного периода времени и отрасль в целом, и входящие в нее отдельные фирмы способны осуществить все желаемые изменения структуры используемых ресурсов. Фирма в состоянии изменить производственные мощности своих предприятий: может построить более крупный

завод или, наоборот, сократить свои производственные площади по сравнению с тем, что предусматривает табл. 20.2. Отрасль также может изменить свои масштабы: долгосрочный период охватывает достаточно продолжительное время, чтобы новые фирмы сумели вступить в отрасль, а уже существующие ее покинули. Последствия вступления в отрасль новых фирм или оттока компаний из отрасли будут рассматриваться в следующих главах, здесь же мы сосредоточим внимание на тех изменениях производственной мощности, которые предпринимает отдельная фирма. В нашем анализе мы будем опираться на понятие средних общих издержек, не проводя различия между постоянными и переменными издержками, поскольку в долгосрочном периоде все ресурсы, а значит, и все издержки становятся переменными.

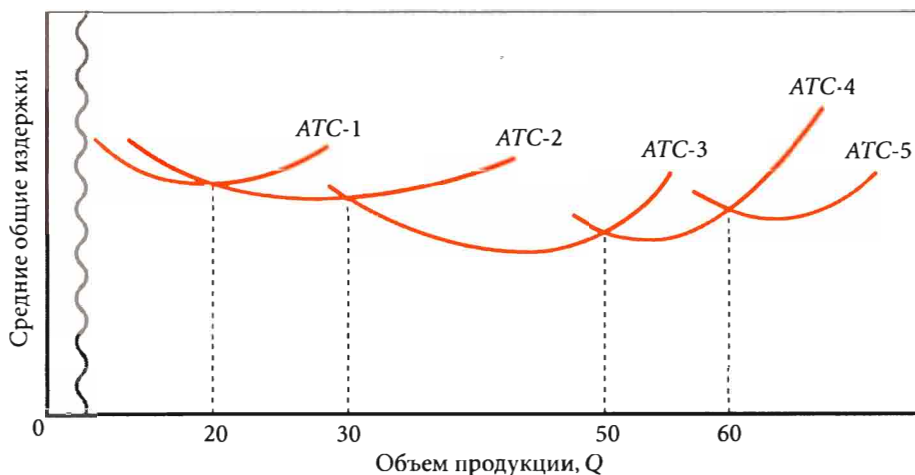
Размер фирмы и издержки

Представьте промышленное предприятие с одним заводом, вначале весьма скромных размеров, которое со временем в результате усиленных производственных операций сумело значительно расширить свои мощности. Что в этом случае происходит со средними общими издержками? В течение какого-то времени эффективное расширение мощностей сопровождается снижением средних общих издержек. Однако в конце концов строительство еще более крупного завода может вызвать их рост.

На рис. 20.7 эта ситуация показана применительно к пяти различным размерам предприятия. Кривая 1 отражает средние общие издержки наименьшего из пяти предприятий, кривая 5 – наибольшего. Строительство все более мощных заводов ведет к снижению минимальных средних общих издержек, и это происходит вплоть до третьего по размеру предприятия. Однако дальнейшее расширение производственных мощностей сверх этой точки влечет за собой повышение минимального уровня средних общих издержек.

Кривая долгосрочных издержек

Обратите внимание на вертикальные прямые, перпендикулярные горизонтальной оси на рис. 20.7: они показывают те объемы производства, при которых фирме следует изменить размер предприятия, чтобы обеспечить возможно более низкие издержки в расчете на единицу продукта. Эти объемы производства достигаются в том случае, если удельные издержки на предприятиях большего размера становятся ниже единичных издержек более мелких по размерам предприятий. При любом объеме продукции меньше 20 ед. минимальные средние общие издержки достигаются на предприятии 1. Однако, если объем продаж фирмы возрос сверх 20 ед., но меньше 30 ед., она сможет

**Рис. 20.7**

Кривая долгосрочных средних общих издержек: пять возможных размеров предприятия. Кривая долгосрочных средних общих издержек складывается из нескольких участков кривых краткосрочных издержек ($ATC-1$, $ATC-2$ и т.д.) предприятий разных размеров, которые может выбрать для себя фирма. Каждая точка этой ломаной кривой показывает наименьшую величину издержек для любого объема продукции при условии, что фирма располагает достаточным временем, чтобы осуществить все желательные изменения производственных мощностей.

добиться более низких удельных издержек, построив более крупный завод — предприятие 2. Несмотря на то что большим масштабам производства сопутствуют более высокие общие издержки, удельные издержки при этом сокращаются. При любых объемах производства в промежутке от 30 до 50 ед. наименьшие средние общие издержки обеспечивает предприятие 3. При объеме продукции от 50 до 60 ед. для достижения наименьших средних общих издержек следует строить более крупный завод — предприятие 4. А при объеме продукции, превышающем 60 ед., этой цели отвечает предприятие 5.

Наблюдая за этими изменениями, можно заключить, что кривая долгосрочных средних общих издержек отдельной фирмы состоит из участков кривых краткосрочных средних общих издержек, соответствующих различным размерам предприятий, которые могут быть построены. Кривая долгосрочных средних общих издержек показывает наименьшие средние общие издержки для *любого объема продукции* при условии, что фирма имела в своем распоряжении достаточно времени для проведения всех необходимых изменений в размерах предприятия. На рис. 20.7 темной линией показана кривая долгосрочных средних общих издержек фирмы, или, как ее еще часто называют, *кривая планирования*.

В большинстве видов производства возможности выбора размеров предприятия куда шире, чем пред-

полагает наш пример: во многих отраслях они практически неограничены. А это значит, что самые малые изменения объема выпускаемой продукции (или объема продаж) со временем ведут к изменению размеров предприятия. Графически это выражается в бесконечном количестве кривых краткосрочных средних общих издержек, что показано на рис. 20.8. (**Ключевой график**). Наименьшие средние общие издержки при всех возможных объемах производства представлены долгосрочной кривой этих издержек. Она проходит *по касательной* к теоретически бесконечному числу краткосрочных кривых, а не складывается из их участков, как было показано на рис. 20.7. Таким образом, кривая выбора выглядит не ломаной, а достаточно плавной. Каждая точка на этой кривой показывает минимальные средние совокупные издержки производства соответствующего объема.

Положительные и отрицательные эффекты масштаба

До сих пор мы исходили из допущения, что последовательное увеличение размеров предприятия в течение какого-то времени влечет за собой снижение единичных издержек производства, но начиная с определенного момента дальнейшее наращивание производственных мощностей ведет к повышению

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

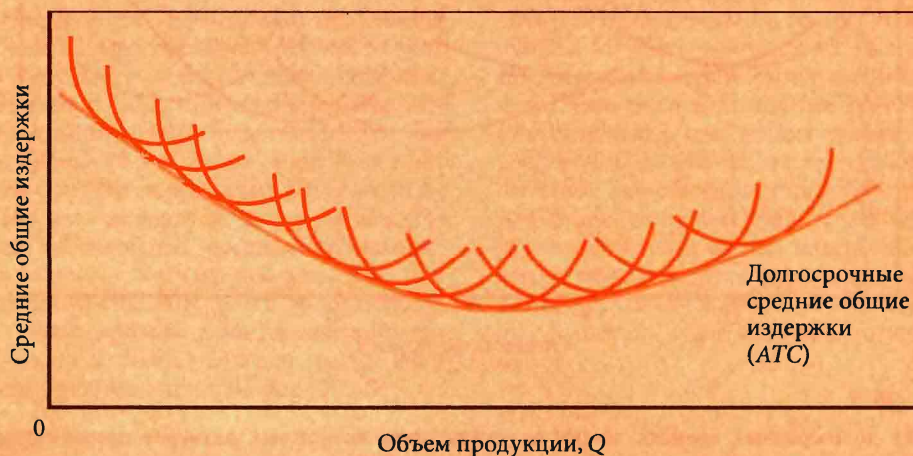


Рис. 20.8

Кривая долгосрочных средних общих издержек: неограниченное число размеров предприятия. Если число возможных размеров предприятия очень велико, кривая долгосрочных средних общих издержек оказывается практически плавной. Вогнутая дугообразная форма кривой объясняется тем, что положительный эффект масштаба сменяется отрицательным эффектом масштаба.

Быстрый тест 20.8

1. Никак не обозначенные на рисунке многочисленные кривые иллюстрируют:
 - а) кривые долгосрочных средних общих издержек различных фирм, входящих в отрасль;
 - б) кривые краткосрочных средних общих издержек различных фирм, входящих в отрасль;
 - в) кривые краткосрочных средних общих издержек на предприятиях различного размера, принадлежащих одной фирме;
 - г) кривые краткосрочных предельных издержек на предприятиях различного размера, принадлежащих одной фирме.
2. Никак не обозначенные на рисунке многочисленные кривые имеют такую конфигурацию в результате того, что:
 - а) краткосрочные доходы сначала сокращаются, а затем растут;
 - б) краткосрочные доходы сначала растут, а затем сокращаются;
 - в) сначала предприятие получает доходы от эффекта масштаба, а затем несет от этого убытки;
 - г) сначала предприятие несет убытки от эффекта масштаба, а затем получает от этого доходы.
3. Форма кривой долгосрочных средних общих издержек (ATC) стала такой в результате того, что:
 - а) краткосрочные доходы сначала сокращаются, а затем растут;
 - б) краткосрочные доходы сначала растут, а затем сокращаются;
 - в) сначала предприятие получает доходы от эффекта масштаба, а затем несет от этого убытки;
 - г) сначала предприятие несет убытки от эффекта масштаба, а затем получает от этого доходы.
4. Кривую долгосрочных средних общих издержек (ATC) часто называют:
 - а) кривой планирования;
 - б) кривой расширения производственных мощностей;
 - в) кривой совокупного производства;
 - г) кривой производственных возможностей.

этих издержек. Собственно, это и находит отражение в вогнутой дугообразной форме средних общих издержек. Но почему эта кривая имеет такую форму? Прежде всего обратите внимание, что закон убывающей отдачи в долгосрочной перспективе неприменим, потому что условием его действия является наличие хотя бы одного постоянного ресурса, тогда как в долгосрочном периоде мы рассматриваем все ресурсы как переменные. К тому же в нашем анализе предполагается, что цены на все ресурсы постоянны. Дугообразную форму (U) кривой долгосрочных средних издержек можно объяснить тем, что эконо-

мисты называют положительным и отрицательным эффектами масштаба, возникающими при крупномасштабном производстве.

Положительные эффекты масштаба Положительный эффект масштаба, или экономия за счет масштабов производства (кроме того, это явление еще называют эффектом массового производства), объясняет нисходящую часть кривой долгосрочных средних общих издержек (рис. 20.9а, б и в). По мере роста размеров предприятия вступает в действие ряд факторов, ведущих к снижению средних издержек производства.

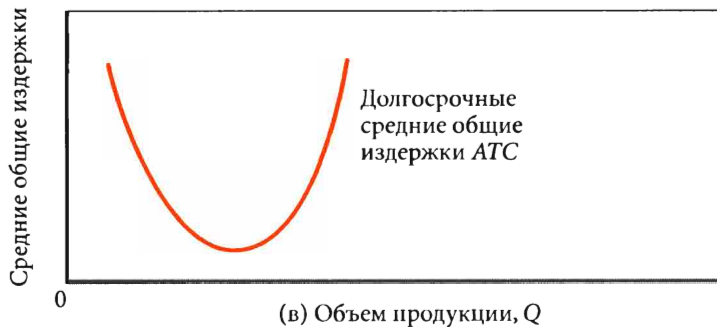
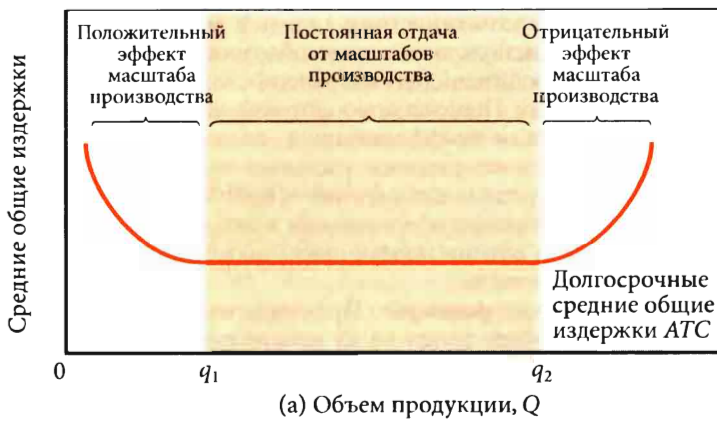


Рис. 20.9

Различные возможные кривые долгосрочных средних издержек. На рис. (а) положительный эффект масштаба по мере увеличения предприятия начинает действовать довольно быстро, а отрицательный не проявляется до достижения чрезвычайно больших объемов производства. Поэтому долгосрочные средние общие издержки остаются неизменными на весьма продолжительном интервале горизонтальной оси, отражающей объем продукции. На рис. (б) положительный эффект масштаба относительно устойчив и продолжителен, а отрицательный начинает проявляться только при больших объемах продукции. Поэтому кривая средних общих издержек понижается на продолжительном интервале горизонтальной оси, отражающей объем продукции. На рис. (в) положительный эффект масштаба быстро исчерпывается и незамедлительно сменяется отрицательным эффектом. В этом случае минимальные единичные издержки достигаются при относительно малом объеме производства.

Специализация труда Расширение размеров предприятия способствует усилению специализации труда. Наем дополнительных работников означает, что функции могут быть поделены между ними на все более и более мелкие составляющие. Вместо того чтобы выполнять одновременно по несколько различных производственных операций, каждый рабочий теперь может ограничиться одной функцией. В течение всего рабочего дня он может быть занят именно той операцией, для выполнения которой наилучшим образом подходят его квалификация и навыки. На маленьких предприятиях квалифицированные работники нередко тратят до половины своего времени на выполнение заданий, не требующих никакой квалификации, что, разумеется, сопряжено с более высокими издержками производства.

Кроме того, возможность разделения работы на отдельные трудовые операции позволяет работникам достичь высокого профессионализма. «Мастер на все руки», попеременно выполняющий пять или шесть трудовых операций, вряд ли сумеет в полной мере освоить каждую из них на самом высоком уровне. Получив же возможность сосредоточиться на одной операции, тот же самый работник сможет трудиться гораздо производительнее.

Наконец, более высокий уровень специализации труда исключает потери времени на переход работников от одного задания к другому.

Специализация управленческого персонала Крупномасштабное производство позволяет также лучше использовать труд управляющих благодаря его более глубокой специализации. Руководитель, способный управлять 20 рабочими, на малом предприятии с персоналом в десяток работников, окажется недогружен. В данном случае производственный персонал предприятия можно было бы удвоить без увеличения затрат на содержание административного аппарата.

К тому же малые фирмы не способны использовать труд специалиста в области управления надлежащим образом. На малом предприятии специалист по продажам может оказаться вынужденным делить свое время между различными областями управленческой деятельности, занимаясь, например, маркетингом, человеческими ресурсами и финансами. Расширение масштаба операций означает, что специалист по маркетингу сможет полностью посвятить свое время маркетинговым задачам, тогда как для выполнения других управленческих функций будут привлечены соответствующие специалисты, занимающиеся только ими. В конечном счете это приведет к повышению эффективности и снижению удельных издержек производства.

Эффективное использование капитала Малые фирмы зачастую не могут применять наиболее эффективное с технологической точки зрения произ-

водственное оборудование. Современные, сложные и дорогие станки для производства многих видов продукции обычно могут позволить себе купить лишь очень крупные предприятия. Более того, эффективное использование этого оборудования требует значительных объемов производства. Из этого следует, что приобрести и эффективно эксплуатировать лучшее оборудование могут позволить себе только крупные производители.

Так, в автомобилестроении наиболее совершенные методы производства предполагают использование на сборочных линиях робототехники и сложнейшего оборудования. Эффективная эксплуатация этого оборудования требует, по некоторым оценкам, объема продукции от 200 тыс. до 400 тыс. автомобилей в год. Только очень крупные производители обладают возможностями купить и достаточно эффективно использовать такое оборудование. Мелкие же производители должны решать сложнейшую для них дилемму. Производство автомобилей на другом оборудовании неэффективно и, следовательно, приводит к более высоким удельным издержкам. Однако и альтернативный вариант – приобретение наиболее эффективного оборудования и недогрузка его из-за малого объема продукции – также неэффективен и дорогостоящ.

Другие факторы Производство многих продуктов требует затрат на их проектирование, конструирование и разработку, а также иных «пусковых» расходов, которые приходится нести независимо от того, какими будут их предполагаемые продажи. По мере расширения производства эти затраты в расчете на единицу продукции сокращаются. Точно так же расходы на рекламу в расчете на один автомобиль, компьютер, музыкальный центр или упаковку чистящих веществ снижаются с увеличением объема выпуска и продаж этих продуктов. Кроме того, по мере того как фирма производит и продает все больше своей продукции, ее производственный и маркетинговый опыт обычно повышается. Такое *обучение через действие* является еще одним источником экономии на масштабах деятельности.

У тех производителей, которые способны наращивать масштабы операций, все эти факторы способствуют снижению удельных издержек. Если эффект масштаба возможен, увеличение количества всех занятых ресурсов, скажем, на 10%, приведет к более чем пропорциональному приросту объема продукции, допустим, на 20%. Результатом этого неизбежно становится снижение средних общих издержек.

В большинстве обрабатывающих отраслей США экономия за счет масштабов играет чрезвычайно важную роль. Фирмы, которым удалось развернуть свои операции настолько, чтобы достичь экономии за счет массового производства, выжили и процветают. Те же, что оказались неспособны к росту, несут достаточно

большие производственные издержки и постоянно находятся на грани разорения.

Отрицательный эффект масштаба Однако со временем расширение предприятия может привести к увеличению затрат и, следовательно, к росту средних общих издержек производства.

Основная причина **отрицательного эффекта масштаба** (убытки в результате масштабов производства) — трудности управления, связанные с организацией эффективной системы контроля и координации операций фирмы, когда она становится слишком крупным производителем. На малом предприятии все основные решения по ведению бизнеса может принимать один руководитель. Благодаря небольшому размеру фирмы этот человек может непосредственно отслеживать производственный процесс, хорошо знать все операции фирмы, легко собирать, накапливать и обрабатывать информацию, и на ее основе принимать четкие и эффективные решения.

По мере увеличения размеров фирмы ситуация все больше меняется и возникает все более сложная управленческая иерархия с большим числом вице-президентов, вторых вице-президентов и других менеджеров более низких уровней, которым руководитель организации должен передать часть своих властных полномочий. Усложнение управленческой иерархии порождает трудности обмена информацией, проблемы координации, бюрократические препоны и весьма реальную вероятность того, что отдельные решения будут противоречивыми. К тому же все это чревато задержками в принятии важных решений, из-за которых фирме не удастся быстро реагировать на изменения потребительского спроса или технологии производства. В результате этих процессов страдает эффективность и растут средние общие издержки.

Кроме того, при массовом производстве работники зачастую чувствуют себя отчужденными от результатов своего труда и потому не слишком заинтересованы эффективностью производства. Да и возможность уклоняться от работы — пренебрегать своими обязанностями и устраивать «перекуры» в течение рабочего дня — на крупном предприятии намного больше, чем на малом. Там, где условия способствуют отчуждению и уклонению от работы, может потребоваться дополнительный персонал для надзора за работниками, что, разумеется, также ведет к увеличению издержек.

Если появление отрицательного эффекта масштаба возможно, то увеличение объема всех занятых ресурсов, скажем, на 10%, приведет к непропорционально низкому росту производства, допустим, на 5%, вследствие чего средние общие издержки повысятся. На рис. 20.9а отрицательный эффект масштаба отражает восходящая часть кривой долгосрочных издержек.

Постоянная отдача при росте масштаба производства В некоторых случаях может быть достаточно широкий диапазон объема продукции, где положительный эффект масштаба уже не проявляется, а отрицательный эффект масштаба еще не действует. Графически этому диапазону соответствует отрезок **постоянной отдачи от роста масштаба производства**, на протяжении которого средние долгосрочные издержки остаются неизменными. На рис. 20.9а это горизонтальный отрезок q_1q_2 , отражающий объем продукции. В его пределах увеличение объема всех используемых ресурсов, скажем, на 10%, вызывает пропорциональный прирост производства на те же 10%, т.е. средние общие издержки не меняются.

Минимальный эффективный размер фирмы и структура отрасли

Положительный и отрицательный эффекты масштаба — важнейшие факторы, определяющие структуру отрасли. Понять это помогает концепция **минимального эффективного размера (MES)**, представляющего собой наименьший объем продукции, при котором фирма в состоянии минимизировать свои долгосрочные средние издержки. На рис. 20.9а это q_1 единиц продукта. Из-за значительной протяженности интервала, на котором отдача от роста масштаба остается неизменной, фирма способна достичь минимально возможных средних издержек и при существенно более высоком объеме выпускаемой продукции. Собственно, на отрезке от q_1 до q_2 все фирмы показывают одинаковую эффективность. Поэтому нас не должно удивлять, что в отрасли с подобным характером издержек имеются фирмы разных размеров. В качестве примеров таких отраслей можно назвать производство одежды, продуктов питания, мебели, сноубордов, небольших бытовых приборов. Если интервал постоянной отдачи от роста масштаба достаточно велик, то сравнительно крупные и сравнительно малые фирмы способны сосуществовать в одной отрасли с примерно равным успехом. Еще одним примером такого рода можно назвать банковское дело.


Теперь сравните сказанное с ситуацией, изображенной на рис. 20.9б, когда положительный эффект масштаба — устойчивый и продолжительный, а отрицательный — относительно отдален во времени. При этом кривая долгосрочных средних общих издержек понижается на протяжении значительного отрезка горизонтальной оси (соответствующего диапазону объемов продукции). Такова ситуация в автомобилестроительной, алюминиевой, сталелитейной и многих других отраслях тяжелой промышленности. Подобная ситуация встречается и в ряде новых отраслей, тесно связанных с информационными тех-

нологиями, например производство компьютерных микрочипов, программного обеспечения, в частности, операционных систем, предоставление интернетовских услуг.

При заданном объеме потребительского спроса эффективное производство доступно лишь немногим промышленным гигантам. Малые фирмы не в состоянии обеспечить минимального эффективного размера производства и потому конкурировать с лидерами на равных не могут. В крайней ситуации для проявления положительного эффекта масштаба может оказаться недостаточным даже всего существующего рынка, что ведет к формированию рыночной ситуации, называемой **естественной монополией**, при которой средние общие издержки сводятся к минимуму лишь тогда, когда данный продукт или услугу производит единственная фирма.

Когда же положительный эффект масштаба не продолжителен, а отрицательный возникает очень быстро, то минимальный эффективный размер, как показано на рис. 20.9в, наступает при относительно небольшом объеме продукции. В такого рода отраслях имеющийся объем потребительского спроса поддерживает существование значительного количества относительно мелких производителей. В эту категорию отраслей попадают, в частности, многие виды розничной торговли, а также некоторые сельскохозяйственные предприятия. То же самое можно сказать и о многих отраслях легкой промышленности, например хлебопекарной, швейной, обувной. В этих отраслях совсем небольшие фирмы оказываются столь же или даже более эффективными, чем крупные производства.

Из изложенного выше следует обратить внимание на то, что форма кривой долгосрочных средних общих издержек определяется уровнем применяемой технологии, положительным и отрицательным эффектами масштаба. В свою очередь, форма кривой *ATC* может иметь решающее значение для структуры и уровня конкурентности данной отрасли, определяя, будет ли отрасль «конкурентной» (т.е. состоящей из относительно большого числа соперничающих друг с другом небольших фирм), «концентрированной» (где все диктуют несколько крупных производителей) или будет находиться где-то посередине между этими вариантами.

Однако, утверждая это, нужно проявлять осмотрительность, так как структура отрасли зависит не только от характера и структуры издержек. Пытаясь объяснить структуру той или иной отрасли, необходимо также принимать во внимание государственную политику, географические границы рынка, квалификацию управленческого персонала и множество других факторов. **(Ключевой вопрос 10.)**  **20.3 Minimum efficient scale and natural monopoly**

Краткое повторение 20.3

- Кривые долгосрочных средних общих издержек большинства фирм имеют вогнутую *U*-образную форму, отражающую положительный и отрицательный эффекты масштаба.
- Положительный эффект масштаба возникает вследствие большей специализации труда и управления, применения более эффективного оборудования и распределения начальных издержек производства между большим числом продуктов.
- Отрицательный эффект масштаба порождает проблемы координации деятельности и обмена информацией, возникающие в крупных фирмах.
- Минимальный эффективный размер – это наименьший объем продукции, при котором долгосрочные средние общие издержки фирмы минимальны.

Пояснения и примеры

В мире бизнеса можно найти множество примеров, иллюстрирующих и поясняющих краткосрочные издержки, положительный эффект масштаба и минимальный эффективный размер. Приведем некоторые из них.

Растущие издержки страхования и обеспечения безопасности

После террористических атак 11 сентября 2001 г. и угрозы новых нападений на США страховые платежи многих американских видов бизнеса существенно выросли. В краткосрочной перспективе страховые платежи – это постоянные издержки, так как они не зависят от уровня производства. К тому же террористические атаки вызвали рост затрат на обеспечение безопасности, часть из которых являются постоянными (например, видеокамеры), часть – переменными (количество охранников). В совокупности более высокие страховые платежи и дополнительные издержки на обеспечение безопасности у многих фирм сместили кривые их краткосрочных средних общих издержек вверх.

Успешные фирмы-новички

Экономика США за последние несколько десятилетий очень сильно выиграла благодаря взрывообразному появлению десятков очень успешных фирм. Эти фирмы, как правило, снижают свои издержки, переходя от более высоких к более низким точкам на своих кривых краткосрочных издержек, а также за счет смещения своих кривых краткосрочных издержек вниз и вправо благодаря экономии на масштабах деятельности. Именно это происходило с такими

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Нерелевантность невозвратных издержек

Невозвратными издержками при принятии решения следует пренебрегать.

Существует давняя поговорка: не стоит плакать над разлитым молоком. Суть ее проста: если вы разлили стакан молока, с этим нельзя ничего поделать, об этом маленьком досадном происшествии следует забыть и двигаться дальше. Эта простая поговорка имеет тесные связи с тем, что экономисты называют невозвратными издержками. Эти издержки похожи на затонувшие корабли, лежащие на дне океана: после того как такие издержки понесены, их нельзя компенсировать.

Давайте попытаемся проанализировать эту идею, применив ее сначала к потребителям, а затем к видам бизнеса. Предположим, вы покупаете дорогой билет на важный футбольный матч, но в утро, когда должна состояться игра, вы просыпаетесь и понимаете, что заболели. Чувствуя себя паршиво, вы смотрите на улицу и видите, что там холодный ветер и температура около 10 градусов по Фаренгейту (приблизительно минус 12 по Цельсию). Теперь вы уже совсем не хотите идти на игру, но тут вспоминаете, что заплатили достаточно высокую цену за билет. Вы звоните нескольким людям, пытаетесь продать им билет, но вскоре обнаруживаете, что никто в нем не заинтересован, и этот интерес не проявляется даже после того, как вы предлагаете скидку. Из этого вы делаете вывод, что каждый, кто хотел пойти на игру, уже купил на нее билет.

Следует ли вам отправляться на стадион? Экономический анализ утверждает, что вы не должны предпринимать никаких действий, предельные издержки которых превышают предельные выгоды. А в данной ситуации цена, заплаченная вами за билет, уже не имеет никакого отношения к вашему решению. Предельные или дополнительные издержки и предельные или дополнительные выгоды, которые вы должны учесть, относятся к будущему. Если предельные издержки посещения игры выше предельных выгод, то лучшим решением будет вариант остаться дома и пораньше лечь спать. Это решение будет одним и тем же, независимо от того, заплатили ли вы за билет 2, 20 или 200 долл., так как цена, которую вы заплатили, не влияет на предельную выгоду. После того как билет куплен и его нельзя перепродать, применительно к вашему решению о посещении игры затраты, связанные с этой покупкой, становятся, как говорят специалисты, нерелевантными. Поскольку «вы абсолютно не хотите идти на игру», то, разумеется, предельные издержки, конечно, превышают предельные выгоды от игры.

Можно привести и второй пример. Предположим, семья находится на отдыхе и остановилась возле придорожного киоска, чтобы купить несколько яблок. После покупки ребяташки возвращаются в машину и тут

же начинают пробовать яблоки, но немедленно делают вывод, что это «совершенно несъедобный фрукт», после чего отказываются даже от небольшого дополнительного кусочка. Родители соглашаются, что яблоки «ужасны», но отец продолжает их есть, потому что, как он говорит, «мы за них дорого заплатили». Один из старших детей на это отвечает: «Отец, это ничего не значит». Хотя ребенок выразился может быть не очень дипломатично, он прав. При принятии нового решения вы должны игнорировать все издержки, на которые это решение повлечет уже не может. Препрежнее плохое решение (что стало ясно в ретроспективном анализе) купить яблоки не должно определять принятие следующего решения, у которого предельные выгоды ниже предельных издержек.

Теперь давайте применим идею невозвратных издержек к деятельности фирм. Некоторые из издержек фирм являются не только постоянными (все время требующимися, но не связанными с объемом продукции), но и невозвратными (неокупаемыми). Например, невозвратный годовой лизинговый платеж за использование склада, после того как он переведен другой стороне, вернуть нельзя. Решение фирмы о том, следует ли использовать склад в более выгодном для нее месте, не зависит от времени, в течение которого будет действовать лизинговое соглашение. Если переезд к новому месту означает более высокую прибыль, то переезд стоит, независимо от того, осталось ли до окончания срока действия договора лизинга 300, 30 или 3 дня.

Можно разобрать еще один пример. Предположим, фирма израсходовала 1 млн долл., чтобы предложить на рынке новый продукт, но вскоре столкнулась с тем, что он продается очень плохо. Следует ли фирме продолжать выпускать этот продукт с убытками, если у нее нет никаких обоснованных надежд, что в будущем она сможет добиться с ним успеха. Ответ здесь очевиден: разумеется, нет. Принимая это решение, фирма понимает, что деньги, затраченные на разработку продукта, являются нерелевантными; ей следует остановить производство продукта и тем самым снизить свои убытки. В реальной жизни многие фирмы перестают производить свои продукты даже после того, как истратили миллионы долларов на их разработку. Здесь можно вспомнить быстро принятое решение Coca-Cola по своему новому напитку New Coke или принятое McDonald's решение отказаться от бургера McLean Burger.

Если выразить эту идею более кратко, то когда издержки понесены и не могут быть частично или полностью компенсированы другим действием, рационально действующий потребитель или рациональная фирма не должны их учитывать. Невозвратные издержки относятся к категории нерелевантных или, если сказать то же самое на бытовом языке: не следует плакать по поводу разлитого молока.

недавними новичками, как *CNN* (телевизионные новости), *Intel* (микрочипы), *Starbucks* (кофе), *Microsoft* (программное обеспечение), *Dell* (персональные компьютеры), *Yahoo!* (поисковая интернетовская система), *Cisco Systems* (интернетовские переключющие устройства) и *America Online* (доступ в Интернет).

Основным источником, обеспечивающим экономии на издержках для динамично растущих фирм, является их способность распределять огромные расходы на разработку новых видов продукции и рекламы на большое число выпускаемых единиц товаров и услуг. Такие фирмы также добиваются экономии на масштабах благодаря эффекту обучения во время действия, а также повышенной специализации труда, управления и оборудования. Многие успешные новые фирмы добились со временем (на это ушло несколько лет, а иногда и десятилетий) снижения средних общих издержек и вышли на уровень минимального эффективного размера своей деятельности.

Штамповочные прессы *Verson*

В 1996 г. *Verson* (американская фирма со штаб-квартирой в Чикаго) предложила огромный штамповочный пресс высотой почти 15 м, размером с дом, и весом, равным весу 12 локомотивов. Этот станок стоимостью 30 млн долл., вырубаящий из стальных листовых заготовок капоты и крылья автомобилей, позволяет автомобильным заводам выпускать новые детали всего за 5 мин. Для сравнения следует отметить, что при использовании прежних штамповочных прессов на ту же самую работу уходило до 8 ч. Единственный станок позволяет производить 5 млн автомобильных запасных частей за год. Поэтому, чтобы добиться экономии на издержках при применении этого станка, производитель автомобилей должен иметь достаточный объем производства, позволяющий использовать все изготовленные на этом станке детали. Приобретая подобное оборудование, обеспечивающее экономию на издержках, крупная фирма добивается и экономии на масштабах деятельности.

Ежедневная газета

Одним из выгодных видов бизнеса, несомненно, является издание ежедневной газеты — достаточно сложное и трудоемкое дело. Подумайте обо всех ресурсах, требующихся для ее выпуска: репортеры, фотографы, редакторы, управленческий персонал, печатные прессы, заводы по производству бумаги, работники на этих заводах, производители чернил, грузчики упаковок, водители грузовиков, доставляющих упаковки, и т.д. И тем не менее всего за 50 цен-

тов во многих городах вы можете купить газету высокого качества.

Основная причина, объясняющая столь невысокие цены, — низкие средние общие издержки как результат распределения постоянных издержек на большое число экземпляров и получения экономии на масштабах. Если бы газету каждый день покупали только 100 или 200 человек, средние издержки каждого экземпляра были бы чрезвычайно высоки, так как накладные издержки пришлось бы распределять на очень незначительное число покупателей. Но когда издатели продают тысячи или сотни тысяч газет каждый день, они могут распределять накладные расходы на гораздо большее число экземпляров. Большие масштабы продаж также позволяют им использовать специализированный труд и крупные, очень производительные печатные прессы. Учитывая достаточный масштаб и объем деятельности, средние общие издержки газеты резко снижаются и не превышают нескольких десятицентовиков. Более того, чем больше число читателей, тем больше денег рекламодатели готовы платить за получение в газете площади для размещения своей рекламы. Этот дополнительный доход также помогает удерживать цены на газеты на низком уровне.

Самолеты и цементные заводы

Почему в Соединенных Штатах имеются только три завода (все под управлением *Boeing*), производящие крупные коммерческие самолеты, и тысячи заводов (которыми владеют сотни фирм), выпускающих готовый к употреблению бетон? Ответ на этот вопрос простой: величина минимального эффективного размера (*MES*) предприятий в этих двух отраслях существенно различна. Почему? Во-первых, экономия на масштабах особенно велика при сборке крупных коммерческих самолетов и очень ограничена при выпуске бетона. Производство самолетов — это сложный процесс, требующий огромных производственных сооружений, тысяч работников, очень дорогого и специализированного оборудования. Экономия на масштабах здесь тем выше, чем крупнее размер предприятия. В то же время для производства цемента марки *Portland* требуется песок, гравий и вода, относительно немного работников и относительно недорогое оборудование. В этом случае экономия на масштабах заканчивается при достаточно небольшом размере предприятия.

Различия в значениях *MES* также обусловлены различиями в размерах географических рынков. Рынок коммерческих самолетов — весь земной шар, так как производители самолетов могут доставить новые машины практически в любую точку мира, перегнав их по воздуху. И наоборот, географический рынок для бетонного завода — это территория радиусом

приблизительно 50 миль, на которую бетон должен быть доставлен до того, как он затвердеет. Поэтому тысячи небольших бетонных заводов располага-

ются в сотнях самых разных по размеру крупных и небольших городов Соединенных Штатов – в непосредственной близости от заказчиков.

РЕЗЮМЕ

1. Экономические издержки включают все платежи, причитающиеся собственникам ресурсов и достаточные для того, чтобы гарантировать стабильные поставки этих ресурсов для конкретного производственного процесса. Это определение охватывает как явные издержки, которые складываются из выплат поставщикам, внешним по отношению к данному предприятию, так и скрытые издержки, трактуемые как вознаграждение за используемые предприятием собственные ресурсы. Одним из элементов внутренних издержек является нормальная прибыль предпринимателя. Экономическая прибыль возникает тогда, когда совокупные доходы превышают совокупные издержки (явные издержки плюс скрытые издержки, включая нормальную прибыль).
2. В пределах краткосрочного периода производственные мощности фирмы являются постоянными. Фирма способна использовать свои мощности более или менее интенсивно, увеличивая или уменьшая объем потребляемых переменных ресурсов, однако она не располагает достаточным временем для изменения размеров своего предприятия.
3. Закон убывающей отдачи описывает динамику объема продукции при все более интенсивном использовании основных производственных мощностей. Согласно этому закону, последовательное присоединение к основному оборудованию добавочных единиц переменного ресурса, например труда, начиная с определенного момента приводит к уменьшению предельного продукта, производимого каждым дополнительным рабочим.
4. Поскольку производственные ресурсы делятся на постоянные и переменные, то издержки в пределах краткосрочного периода времени также можно рассматривать как постоянные либо переменные. Постоянные издержки не зависят от объема продукции; переменные же издержки изменяются параллельно с объемом продукции. Общие издержки любого объема продукции представляют собой сумму постоянных и переменных издержек этого производства.
5. Средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки – это просто постоянные, переменные и общие издержки производства в расчете на единицу продукции. По мере роста объема продукции величина средних постоянных издержек непрерывно уменьшается, поскольку фиксированная сумма издержек распределяется на все большее и большее число единиц продукта. Кривая средних издержек имеет вогнутую дугообразную форму в виде латинской буквы *U*, отражающую действие закона убывающей отдачи. Средние общие издержки складываются из средних постоянных и средних переменных издержек; кривая этих издержек также имеет вогнутую дугообразную форму.
6. Предельные издержки – это добавочные, или дополнительные, издержки производства еще одной единицы продукта. Это величина, на которую общие издержки и общие переменные издержки меняются, если объем продукции увеличивается или уменьшается на 1 ед. На графике кривая предельных издержек пересекает кривые средних общих и средних переменных издержек в точках, где они принимают минимальное значение.
7. Снижение цен на ресурсы, а также технологический прогресс приводят к смещению кривых издержек вниз. Наоборот, повышение цен на потребляемые в процессе производства ресурсы смещает кривые издержек вверх.
8. Долгосрочный период – это промежуток времени, достаточно продолжительный для того, чтобы фирма могла успеть изменить объемы всех используемых ресурсов, включая производственные мощности. Следовательно, в долгосрочном периоде все ресурсы являются переменными. Кривая долгосрочных средних общих издержек состоит из сегментов кривых средних совокупных издержек, соответствующих различным размерам предприятий, которые фирма может построить за длительный период времени.
9. Кривая долгосрочных средних общих издержек обычно имеет вогнутую форму в виде латинской буквы *U*. В начале наращивания мощностей малой фирмы действует положительный эффект масштаба. Получению экономии за счет масштабов деятельности содействуют более высокий уровень специализации труда и управления, возможность применения более производительного оборудования. Если фирма продолжает расти, то из-за проблем управления крупной компанией возникает отрицательный эффект масштаба. Нередко на структуру отрасли определяющее воздействие оказывает относительная сила положительного и отрицательного эффектов масштаба.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономические (альтернативные) издержки (<i>economic (opportunity) cost</i>)	Средние постоянные издержки (<i>average fixed costs, AFC</i>)
Явные издержки (<i>explicit costs</i>)	Средние переменные издержки (<i>average variable costs, AVC</i>)
Скрытые (условно-расчетные) издержки (<i>implicit costs</i>)	Средние общие издержки (<i>average total costs, ATC</i>)
Нормальная прибыль (<i>normal profit</i>)	Предельные издержки (<i>marginal costs, MC</i>)
Экономическая прибыль (<i>economic profit</i>)	Положительный эффект масштаба (экономия за счет масштабов производства) (<i>economies of scale</i>)
Краткосрочный период (<i>short run</i>)	Отрицательный эффект масштаба (убытки в результате масштабов производства) (<i>diseconomies of scale</i>)
Долгосрочный период (<i>long run</i>)	Постоянная отдача от роста масштаба деятельности (<i>constant returns to scale</i>)
Совокупный продукт (<i>total product, TP</i>)	Минимальный эффективный размер (<i>minimum efficient scale, MES</i>)
Предельный продукт (<i>marginal product, MP</i>)	Естественная монополия (<i>natural monopoly</i>)
Средний продукт (<i>average product, AP</i>)	
Закон убывающей отдачи (<i>law of diminishing returns</i>)	
Постоянные издержки (<i>fixed costs</i>)	
Переменные издержки (<i>variable costs</i>)	
Общие издержки (<i>total costs</i>)	

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

- Покажите на примерах, в чем заключается различие между явными и скрытыми издержками. Каковы явные и скрытые издержки учебы в институте? Почему экономисты считают нормальную прибыль элементом издержек? Относится ли к издержкам экономическая прибыль?
- Ключевой вопрос** Господин Гомес владеет небольшой фирмой, выпускающей керамические изделия. Он нанимает одного помощника за 12 тыс. долл. в год, ежегодно платит по 5 тыс. долл. за аренду своей мастерской, сырье обходится ему в 20 тыс. долл. в год. В производственное оборудование (гончарный круг, печь для обжига и другое оборудование) Гомес вложил 40 тыс. долл. собственных средств, которые при ином размещении могли бы приносить ему 4 тыс. долл. годового дохода. Конкурент Гомеса предлагал ему рабочее место гончара с оплатой 15 тыс. долл. в год. Свой предпринимательский талант Гомес оценивает в 3 тыс. долл. годовых. Суммарный ежегодный доход от продажи керамики составляет 72 тыс. долл. Подсчитайте бухгалтерскую и экономическую прибыль фирмы Гомеса.
- Какие из перечисленных ниже изменений в составе производственных ресурсов относятся к краткосрочным, какие – к долгосрочным?
 - Компания *Wendy* открывает новый ресторан.
 - Корпорация *Acme Steel* нанимает еще 200 рабочих.
 - Фермер применяет на своем участке больше удобрений.
 - На фабрике фирмы *Alcoa* вводится третья рабочая смена.
- Ключевой вопрос** Используя приводимые ниже данные, вычислите предельный и средний продукт. Постройте кривые совокупного, предельного и среднего продуктов и подробно объясните, как связана между собой каждая пара кривых. Объясните, почему кривая предельного продукта сначала нарастает, затем понижается и в конце концов оказывается ниже горизонтальной оси. Как влияет закон убывающей отдачи на величину краткосрочных издержек? Ваш ответ должен быть конкретным. «Если предельный продукт растет, то величина предельных издержек уменьшается. А если предельный продукт сокращается, то предельные издержки растут». Объясните и проиллюстрируйте это утверждение графически.

Численность работников	Совокупный продукт, долл.	Предельный продукт, долл.	Средний продукт, долл.
0	0	_____	_____
1	15	_____	_____
2	34	_____	_____
3	51	_____	_____
4	65	_____	_____
5	74	_____	_____
6	80	_____	_____
7	83	_____	_____
8	82	_____	_____

- Почему в краткосрочном плане все издержки делятся на постоянные и переменные? Определите,

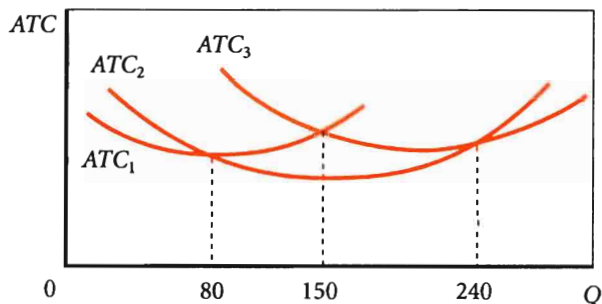
к какой категории издержек относятся следующие виды затрат: затраты на рекламу продукции; затраты на приобретение топлива; процентные платежи по выпущенным фирмой облигациям; плата за морские перевозки; затраты на сырье; налог на недвижимость; жалование управленческого персонала; страховые взносы; расходы на заработную плату рабочих; амортизационные отчисления; налог с продаж; плата за арендуемое фирмой конторское оборудование. «В долгосрочной перспективе постоянных издержек не существует; все издержки оказываются переменными». Объясните это утверждение.

6. Перечислите постоянные и переменные издержки, связанные с эксплуатацией собственного автомобиля. Предположим, вы раздумываете, как лучше преодолеть тысячу миль до Флориды во время весенних каникул: на своей машине или на самолете? Какие издержки – постоянные, переменные или и те и другие – вам придется учитывать при решении этого вопроса? Понесете ли вы какие-либо скрытые издержки? Поясните свой ответ.
7. **Ключевой вопрос** Предположим, постоянные издержки фирмы составляют 60 долл., а переменные показаны в приведенной ниже таблице. Заполните всю таблицу. Закончив работу, проверьте вычисления, обратившись к вопросу 4 в конце гл. 21.
- а. Постройте кривые общих постоянных, общих переменных и общих издержек. Объясните, каким образом закон убывающей отдачи воздействует на форму кривых переменных и общих издержек.

- б. Постройте кривые средних постоянных (AFC), средних переменных (AVC), средних общих (ATC) и предельных издержек (MC). Объясните, как выводится каждая из четырех кривых, чем определяется их форма и как они взаимосвязаны. В частности, не прибегая к сложным расчетам, объясните, почему кривая предельных издержек (MC) пересекает кривые средних переменных (AVC) и средних общих издержек (ATC) в точках их минимума.
- в. Объясните, как изменится положение каждой из четырех кривых из пункта (б), если: 1) общие постоянные издержки составят не 60, а 100 долл.; 2) если при любом объеме продукции общие переменные издержки окажутся на 10 долл. меньше.
8. Укажите, каким образом каждое из следующих событий повлияет на расположение: 1) кривой предельных издержек; 2) кривой средних переменных издержек; 3) кривой средних постоянных издержек; 4) кривой средних общих издержек промышленной фирмы (в каждом случае укажите направление сдвига на графике):
- снижение налогов на имущество;
 - повышение номинальной заработной платы производственных рабочих;
 - снижение тарифов на электроэнергию;
 - повышение взносов за страхование производственного оборудования;
 - рост транспортных издержек.
9. Предположим, фирме доступны лишь три из всех возможных размеров предприятия (см. приведенный ниже график). Какой из этих размеров выберет фирма для производства: а) 50; б) 130;

Совокупный продукт, ед.	Общие постоянные издержки, долл.	Общие переменные издержки, долл.	Общие издержки, долл.	Средние постоянные издержки, долл.	Средние переменные издержки, долл.	Средние общие издержки, долл.	Предельные издержки, долл.
0	_____	0	_____	_____	_____	_____	_____
1	_____	45	_____	_____	_____	_____	_____
2	_____	85	_____	_____	_____	_____	_____
3	_____	120	_____	_____	_____	_____	_____
4	_____	150	_____	_____	_____	_____	_____
5	_____	185	_____	_____	_____	_____	_____
6	_____	225	_____	_____	_____	_____	_____
7	_____	270	_____	_____	_____	_____	_____
8	_____	325	_____	_____	_____	_____	_____
9	_____	390	_____	_____	_____	_____	_____
10	_____	465	_____	_____	_____	_____	_____

в) 160; г) 250 ед. продукта? Постройте на графике кривую долгосрочных средних издержек фирмы и дайте ей определение.



10. **Ключевой вопрос** Опираясь на концепцию положительного и отрицательного эффектов масштаба, объясните форму кривой долгосрочных средних общих издержек фирмы. Что такое минимальный эффективный размер предприятия? Какое влияние та или иная форма кривой долгосрочных средних издержек может оказать на структуру отрасли?

11. **(Последний штрих)** Что такое невозвратные издержки? Приведите пример таких издержек, помимо тех, о которых упоминалось в этой книге. Почему такие виды издержек не учитывают при принятии решений, связанных с будущими действиями?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **10 крупнейших американских фирм: что является источниками их экономии на масштабах деятельности?** Найдите список 500 крупнейших американских фирм, публикуемых *Forbes* на веб-сайте www.forbes.com/lists/. Из первых десяти участников списка выберите три фирмы из трех разных отраслей и обсудите возможные источники экономии на масштабах деятельности, которые определяют их крупный размер.
2. **Ежегодные отчеты корпораций: разделение постоянных и переменных издержек.** Воспользуйтесь поисковым устройством *Yahoo!* на веб-сайте

www.yahoo.com и выйдите на домашнюю страницу любой компании. Выберите ее по своему усмотрению. Отыщите и проанализируйте отчет о доходах этой компании в ее ежегодном отчете и разделите элементы, не относящиеся к доходам, на постоянные и переменные издержки. Все ли эти издержки легко классифицировать как постоянные или переменные? Какие из составляющих следует считать бухгалтерской прибылью? Является ли экономическая прибыль более высокой или низкой, чем бухгалтерская?

В этой главе вы узнаете:

- как называются четыре основные рыночные модели и каковы их основные характеристики;
- какие условия требуются для совершенных конкурентных рынков;
- как фирмы, действующие на совершенном конкурентном рынке, добиваются максимальных прибылей и минимизируют убытки;
- почему кривые предельных издержек и кривые предложения конкурентных фирм являются одинаковыми;
- как появление в отрасли новых участников и уход из нее некоторых прежних способствуют повышению экономической эффективности;
- чем различаются отрасли с постоянными, возрастающими и снижающимися издержками;
- как долгосрочное конкурентное равновесие приводит к экономической эффективности.



Совершенная конкуренция

В гл. 19 мы изучили зависимость между спросом на продукт и общими доходами, а в гл. 20 обсудили издержки производства. Теперь мы хотим проанализировать издержки и поступления одновременно, чтобы понять, как в бизнесе принимается решение о том, какую цену установить на продукт и сколько продукта целесообразно произвести. Но решения фирм о ценообразовании и объеме продукции во многом различаются в зависимости от характера отрасли, в которой действуют эти фирмы. Такого понятия, как «средняя» или «типичная» отрасль, просто не существует. На одном полюсе мы видим рынок, на котором доминирует один производитель; на другом обнаруживаем отрасли, где действуют тысячи фирм, каждая из которых обеспечивает малую долю совокупного предложения. Между этими крайностями располагается бесконечное множество самых разных структур рынка.

Так как мы не можем исследовать каждую отрасль в отдельности, далее основное внимание мы уделим базовым *моделям* рыночных структур. Вместе взятые, эти модели позволяют понять наиболее общие закономерности формирования цен и объемов производства на большинстве рынков, характерных для современной экономики. Модели позволяют также оценить степень эффективности или неэффективности существующих рынков.

Четыре модели рынка

Экономисты объединяют отрасли промышленности в четыре рыночные структуры (модели): совершенную конкуренцию, полную монополию, монополистическую конкуренцию, олигополию. Эти четыре модели рынка различаются по числу фирм в отрасли, тем, какая продукция производится – стандартизированная или многообразная, и тем, легко или трудно новым фирмам вступить в отрасль.

Суть этих четырех моделей можно описать следующим образом:

- При **совершенной** (называемой также **чистой**) **конкуренции** в отрасли одновременно действует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или огурцы). В таких условиях новые фирмы могут легко войти в отрасль.
- **Абсолютная** (которую в литературе также часто называют **чистой**) **монополия** представляет собой рынок, где одна фирма является единственным продавцом продукта или услуги (такова, например, местная энергетическая компания). Проникновение в отрасль других фирм заблокировано, и поэтому действующая там фирма составляет всю отрасль. Поскольку в отрасли производится только один продукт, очевидно, дифференциация продукции здесь отсутствует.
- Для **монополистической конкуренции** характерно наличие большого числа продавцов, которые производят отличающиеся друг от друга продукты (одежду, мебель, книги). На этих рынках развита *неценовая конкуренция*, т.е. фирмы используют такую стратегию рыночного поведения, при которой они с помощью особого дизайна или отделки (этот элемент рыночного поведения называется *дифференциацией продукта*) пытаются выделить свой продукт или услугу из общей массы продукции, предлагаемой конкурентами. Вход в отрасли монополистической конкуренции достаточно прост.
- **Олигополия** предполагает малое число фирм на рынке, специализирующихся на однородной или дифференцированной продукции; при этом каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых соперниками, и должна учитывать эти решения, устанавливая собственные цены и планируя объем продукции.

Для более удобного сравнения этих основных характеристик они в обобщенном виде представлены в табл. 21.1. При обсуждении этих четырех рыночных моделей мы отделим характеристики *совершенной конкуренции* от характеристик остальных основных рыночных структур, действующих в условиях, кото-

рые в совокупности назовем общим термином **несовершенная конкуренция**.

Совершенная конкуренция: основные характеристики и сфера распространения

Хотя на практике совершенная конкуренция встречается довольно редко, но это вовсе не означает, что анализ такого рынка – лишь упражнение на развитие логики. Существует несколько отраслей, более близких к чистой конкурентной модели, чем к любой другой рыночной структуре. Например, рынки многих сельскохозяйственных продуктов, рыбной продукции, иностранных валют, основных металлов и акций гораздо легче понять, зная, как функционируют конкурентные рынки. Кроме того, совершенная конкуренция представляет собой исходную ситуацию, сравнивая с которой удобно обсуждать определение цен и объема продукции. К тому же функционирование чистой конкурентной экономики дает образец, или стандарт, с которым можно сравнивать реальную экономику и оценивать ее эффективность.

Давайте сначала займемся совершенной конкуренцией, которой и будет посвящена оставшаяся часть этой главы, и познакомимся с этим вариантом более подробно. Для нее характерно следующее:

- **Очень большое число участников** Основной чертой чисто конкурентного рынка является наличие огромного множества независимо действующих продавцов, часто предлагающих свои продукты на крупных отечественных или международных рынках. Примером служат рынки сельскохозяйственной продукции, фондовая биржа и рынок иностранных валют.
- **Стандартизированный продукт** Конкурирующие фирмы производят стандартизированную, или однородную, продукцию. При единой цене потребителю безразлично, у какого продавца покупать продукт. На конкурентном рынке продукты фирм *B, C, D, E* и т.д. рассматриваются покупателем как точные аналоги продукта фирмы *A*. Вследствие стандартизации продукции основания для ведения неценовой конкуренции отсутствуют.
- **«Ценовые последователи»** На чисто конкурентном рынке отдельные участники могут только очень в незначительной степени контролировать цену своего продукта. В условиях совершенной конкуренции каждая фирма производит настолько небольшую часть общего объема продукции, что ее увеличение или уменьшение не окажет ощутимого влияния на совокупное предложение и, следовательно, на цену продукта. Если выра-

Таблица 21.1

Характерные черты четырех основных моделей рынка

Характеристика	Модель рынка			
	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Абсолютная монополия
Число фирм	Очень много	Много	Несколько	Одна
Тип продукта	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный; близких заменителей нет
Контроль над ценами	Отсутствует	Возможен, но в довольно узких рамках	Ограничен взаимной зависимостью; при сговоре может быть значительным	Значительный
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, отсутствие каких-либо препятствий	Относительно легкие	Наличие существенных препятствий	Заблокирован
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Большое внимание уделяется рекламе, брендам, торговым маркам	Очень распространена, особенно при дифференциации продуктов	Главным образом реклама и связи с общественностью
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды, обуви	Производство стали, автомобилей, сельскохозяйственного оборудования, многих бытовых приборов	Местные предприятия коммунального хозяйства

зять эту идею более кратко, самостоятельный конкурирующий производитель выступает здесь в роли **ценового последователя**. Это означает, что конкурентная фирма не в состоянии устанавливать рыночную цену, а может только приспосабливаться к ней. В этих условиях установление более высокой, чем на рынке, цены – шаг совершенно неблагоприятный. Покупатели просто не купят у фирмы товар по цене 2,05 долл., если 9999 ее конкурентов продают идентичный продукт или его точный заменитель по 2 долл. за штуку. И наоборот, поскольку фирма А в состоянии продать сколько угодно своей продукции по 2 долл. за единицу, у нее нет никаких причин назначать более низкую цену, например 1,95 долл., ведь, поступи она так, это привело бы к сокращению ее прибылей.

- **Свободное вступление в отрасль и выход из нее** Новые фирмы могут свободно входить, а существующие фирмы – свободно покидать чисто конкурентные отрасли. В частности, не существует никаких серьезных препятствий – законодательных, технологических, финансовых или

других, – которые могли бы помешать возникновению новых фирм и продаже их продукции на конкурентных рынках.

Спрос с точки зрения продавца на совершенно конкурентном рынке

Мы начнем с рассмотрения спроса с точки зрения отдельного продавца, действующего на конкурентном рынке, и выясним, как этот спрос влияет на его общую выручку (совокупный доход). В качестве такого продавца может выступать фермер, специализирующийся на выращивании пшеницы или клубники, животновод, занимающийся овцами, или специалист, выращивающий те или иные сорта рыб. Поскольку доля каждого совершенно конкурентного участника в общем объеме предложения незначительна, отдельная фирма не способна ощутимо воздействовать на рыночную цену, которая устанавливается на основе взаимодействия спроса и

предложения. Совершенно конкурентный производитель не может выступать в качестве ценового лидера (*price maker*), а может быть только ценовым последователем (*price taker*).

Совершенно эластичный спрос

Кривая спроса на продукт *отдельного* конкурентного производителя, как следует из рис. 21.1, совершенно эластична. Данные столбцов (1) и (2) таблицы, приведенной на этом рисунке, описывают кривую совершенно эластичного спроса при рыночной цене, равной 131 долл. Фирма не в состоянии добиться более высокой цены, ограничивая объем выпуска; не нуждается она и в более низкой цене для увеличения объема продаж.

Обратите внимание: мы *не утверждаем*, что кривая *рыночного* спроса на конкурентном рынке совершенно эластична. Напротив, это типичная нисходящая кривая. Отрасль в целом, т.е. все фирмы, выпускающие какой-то конкретный продукт, может повлиять на цену, если в совокупности изменится общий объем выпускаемой продукции. Например, все фирмы, действующие самостоятельно, могут повысить цену, если одновременно снизят объем выпускаемой ими продукции. Но одна фирма в одиночку этого сделать не может. Кривая спроса здесь (см. рис. 21.1) представлена прямой горизонтальной линией *D*.

Средний, совокупный и предельный доходы

Очевидно, шкала спроса на продукцию фирмы в то же время является и шкалой среднего дохода. Цена единицы продукта для покупателя для продавца является выручкой, полученной при продаже этой единицы, или его средним доходом. Утверждение о том, что покупатель должен заплатить 131 долл. за единицу продукта, то же самое, что сказать: выручка от продажи единицы продукта, или **средний доход**, полученный продавцом, составляет 131 долл. Цена и средний доход — это один и тот же параметр, но рассмотренный с разных сторон.

Совокупный доход при любом объеме продаж можно легко определить, умножив цену продукта на соответствующее количество его единиц, которое фирма способна продать. Умножьте данные столбца (1) — речь идет о таблице, приведенной на рис. 21.1, — на данные столбца (2) и получите результат, помещенный в столбце (3). В данном случае с каждой дополнительной единицы продаж совокупный доход увеличивается на постоянную величину — 131 долл. Каждое проданное изделие прибавляет к совокупному доходу постоянную величину — свою цену.

Всякий раз, когда фирма планирует какое-либо изменение объема продукции, ее интересует, как это изменение повлияет на доход. Каким будет дополнительный доход от продажи еще одной единицы продукта? **Предельный доход** есть изменение совокупного дохода, т.е. добавочный доход в результате продажи еще одной единицы продукта. Как показано в столбце (3) на рис. 21.1, когда продано нуль единиц продукта, совокупный доход равен нулю. Первая проданная единица увеличивает совокупный доход с нуля до 131 долл. Предельный доход — увеличение совокупного дохода в результате продажи первой единицы продукта — составляет, следовательно, 131 долл. Вторая проданная единица увеличивает совокупный доход со 131 до 262 долл., т.е. предельный доход опять составит 131 долл. В столбце (4) вы заметите, что предельный доход есть постоянная величина, равная 131 долл., поскольку именно на такую неизменную величину возрастает совокупный доход с продажей каждой дополнительной единицы продукта. Он является постоянной величиной, поскольку фирма продает дополнительные единицы продукции по неизменной цене. (**Ключевой вопрос 3.**)

Кривая спроса на продукт совершенно конкурентной фирмы и кривые ее совокупного и предельного доходов показаны на рис. 21.1. Кривая совокупного дохода, или общей выручки фирмы (*TR*), представляет собой восходящую прямую. Угол ее наклона постоянен, поскольку каждая дополнительная единица продаж увеличивает *TR* на постоянную величину — 131 долл. Кривая спроса (*D*) является горизонтальной, что свидетельствует о совершенной эластичности. Кривая предельного дохода (*MR*) совпадает с кривой спроса, потому что цена продукта для конкурентной фирмы (и, следовательно, *MR*) — величина постоянная. Кривая среднего дохода (*AR*), поскольку он равен цене продукта, также совпадает с кривой спроса.

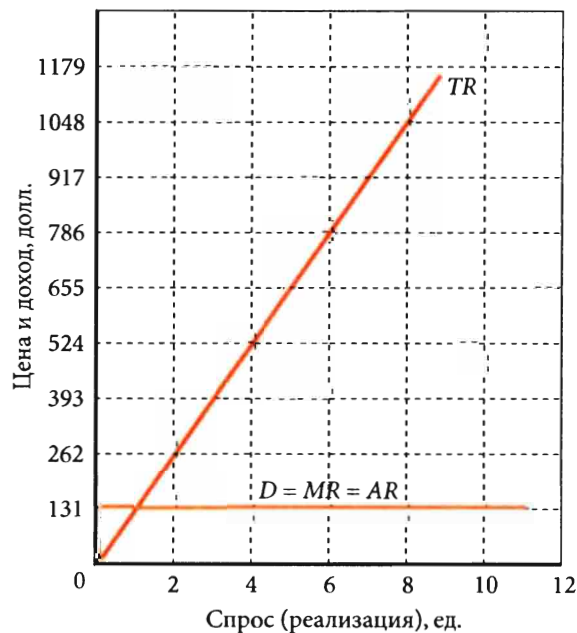
Краткое повторение 21.1

- Совершенно конкурентная отрасль состоит из большого числа фирм, производящих стандартный продукт, никаких существенных препятствий для вступления в такую отрасль не существует.
- Кривая спроса на продукт совершенно конкурентной фирмы при текущей рыночной цене совершенно эластична (на графике она является горизонтальной).
- Кривые предельного и среднего доходов конкурентной фирмы в точности совпадают с кривой спроса на ее продукт; с каждой дополнительно проданной единицей совокупный доход увеличивается на цену продукта.

Рис. 21.1

Спрос на продукт фирмы, действующей на совершенно конкурентном рынке, и ее выручка. Кривая спроса (D) фирмы, действующей на совершенно конкурентном рынке, – прямая горизонтальная линия (совершенно эластичного спроса), поскольку фирма может продать на таком рынке столько продукции по рыночной цене (здесь она равна 13 долл.), сколько захочет. Так как каждая дополнительно проданная единица повышает общие доходы на величину, равную цене, кривая совокупного дохода фирмы (TR) имеет вид восходящей прямой, а кривая ее предельного дохода (MR) в условиях совершенной конкуренции совпадает с кривой ее совершенно эластичного спроса (D). Кривая среднего дохода (AR) также совпадает с кривой спроса.

Спрос на продукт фирмы		Данные о выручке фирмы	
(1) Цена продукта (P) (средняя выручка), долл.	(2) Величина спроса (Q), ед.	(3) Общая выручка (TR), (1) × (2), долл.	(4) Предельная выручка (MR)
131	0	0	131
131	1	131	131
131	2	262	131
131	3	393	131
131	4	524	131
131	5	655	131
131	6	786	131
131	7	917	131
131	8	1048	131
131	9	1179	131
131	10	1310	131



Максимизация прибыли в краткосрочной перспективе на основе сравнения совокупного дохода и общих издержек

Поскольку фирма при совершенной конкуренции принимает рыночную цену как заданную величину, она может максимизировать свою экономическую прибыль (или минимизировать свои потери), только изменяя *объем выпускаемой продукции*. Кроме того, в краткосрочном периоде производственные мощности конкурентной фирмы фиксированы и, следовательно, она может менять свой выпуск, при котором ее прибыль становится максимальной, лишь изменяя количество используемых переменных ресурсов (материалов, труда и т.п.).

Существуют два подхода к определению объема продукции, при котором конкурентная фирма добивается максимальных прибылей или минимальных убытков. Первый заключается в сравнении совокупного дохода и общих издержек; второй — в сравнении предельного дохода и предельных издержек. Оба подхода применимы не только к чисто конкурентной фирме, но также и к фирмам, действующим в любой из трех других основных рыночных струк-

тур: совершенной монополии, монополистической конкуренции и олигополии¹.

Мы начнем с изучения максимизации прибыли, используя подход на основе сравнения совокупного дохода и общих издержек. Учитывая рыночную цену на свой продукт, конкурентно действующий производитель должен получить ответы на ряд вопросов: 1) следует ли нам производить этот продукт? 2) если да, то в каком количестве? 3) какую экономическую прибыль (или убытки) мы в этом случае получим?

21.1 Profit maximization: $TR - TC$ approach

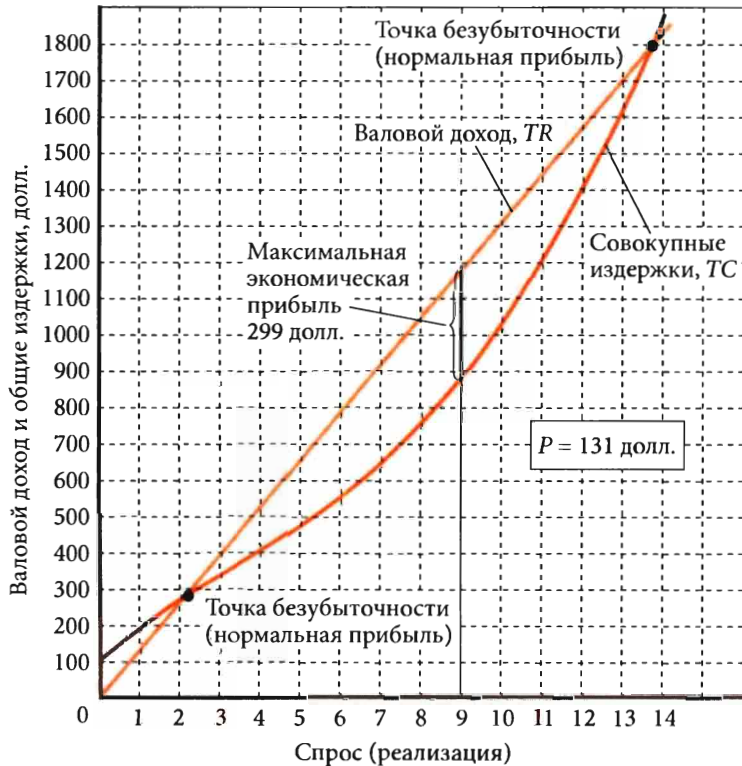
Давайте рассмотрим, как совершенно конкурентная фирма отвечает на эти вопросы при заданных издержках и рыночной цене. Данные об издержках нам уже известны по предыдущей главе. Данные в столбцах (1)–(4) табл. 21.2 повторяют данные о постоянных, переменных и общих издержках из табл. 20.2. (Вспомните, что эти данные показывают явные и скрытые издержки, в том числе и нормальную при-

¹ Чтобы проверить, насколько хорошо вы разобрались в сущности этих двух подходов, мы применим оба из них к определению объема продукции в условиях совершенной конкуренции. Но поскольку мы хотим основное внимание уделить предельному подходу, наше графическое представление подхода на основе общей выручки ограничится лишь ситуацией, когда фирма стремится к максимальной прибыли. Предельный же подход мы используем для изучения всех трех вариантов: максимизации прибыли, минимизации убытков и закрытия.

Таблица 21.2

Объем продукции, максимизирующий прибыль фирмы в условиях совершенной конкуренции: принцип сопоставления совокупного дохода с общими издержками (при цене 131 долл.)

(1) Совокупный продукт (Q), ед.	(2) Совокупные постоянные издержки (TFC), долл.	(3) Совокупные переменные издержки (TVC), долл.	(4) Общие издержки (TC), долл.	Цена – 131 долл.	
				(5) Валовой доход (TR), долл.	(6) Прибыль (+) или убытки (–), долл.
0	100	0	100	0	–100
1	100	90	190	131	–59
2	100	170	270	262	–8
3	100	240	340	393	+53
4	100	300	400	524	+124
5	100	370	470	655	+185
6	100	450	550	786	+236
7	100	540	640	917	+277
8	100	650	750	1048	+298
9	100	780	880	1179	+299
10	100	930	1030	1310	+280



(а) Вариант максимизации прибыли



(б) Валовая экономическая прибыль

Рис. 21.2

Максимизация прибыли совершенно конкурентной фирмы на основе принципа сопоставления совокупного дохода с общими издержками. (а) Прибыли фирмы достигают максимального значения при объеме продукции в 9 ед., когда совокупный доход (TR) превышает общие издержки (TC) на максимальную величину. (б) Вертикальное расстояние между TR и TC на рис. (а) представляет собой отрезок кривой совокупной экономической прибыли. Максимальная экономическая прибыль составляет 299 долл. и может быть получена при объеме выпуска, равном 9 ед.

быль.) Предположив, что рыночная цена равна 131 долл., мы можем рассчитать значения совокупного дохода фирмы для каждого объема продукции, просто умножая его на цену. Данные общей выручки представлены в столбце (5). Вычитая из совокупного дохода TR (столбец 5) общие издержки TC (столбец 4), мы получим значения прибыли или убытков фирмы для каждого объема продукции (столбец 6).

Следует ли фирме производить продукт? Безусловно, поскольку в этом случае она может получить прибыль. В каком количестве его целесообразно производить? В качестве 9 ед., так как, что следует из данных в столбце (6), именно при таком объеме продукции общая экономическая прибыль

будет максимальной. Какова величина этой прибыли? Ответ — 299 долл., поскольку такова разница между совокупным доходом (1179 долл.) и общими издержками (880 долл.).

На рис. 21.2а общая выручка фирмы и ее совокупные издержки сравниваются графически применительно к варианту максимизации прибыли. Еще раз обратите внимание, что кривая общей выручки для фирмы, действующей на совершенно конкурентном рынке, является прямой линией (см. таблицу на рис. 21.1). С увеличением объема продукции возрастают и общие издержки: больший объем требует и больше ресурсов. Но темпы увеличения общих издержек различаются и зависят от эффективности

фирмы. В частности, данные о затратах отражают действие закона убывающей предельной отдачи, рассмотренного в гл. 20. На отрезке от 0 до 4 ед. продукта темпы роста общих издержек снижаются, поскольку фирма использует постоянные ресурсы все более эффективно. В дальнейшем, с ростом объема продукции, общие издержки начинают увеличиваться ускоренными темпами, так как более интенсивное использование производственных мощностей в конце концов приводит ко все меньшей отдаче.

В точках пересечения кривых совокупного дохода и общих издержек (рис. 21.2а) (что соответствует выпуску примерно 2 ед. продукта) совокупный доход и общие издержки становятся равными друг другу. В этом случае (при приблизительно 2 ед. объема продукции) полученная выручка полностью покрывает все издержки, включая нормальную прибыль, но экономической прибыли фирма не получает. Именно поэтому данный объем продукции называется **точкой безубыточности**: фирма получает только *нормальную*, но не *экономическую прибыль*. И если бы наши данные охватывали более 10 ед. продукции, то другая такая же точка оказалась бы там, где общие издержки вновь сравнялись с совокупным доходом, т.е. где-то между 13 и 14 ед. выпуска (рис. 21.2а). Любой объем продукции внутри интервала, задаваемого этими точками, будет приносить экономическую прибыль. Максимальная прибыль достигается там, где разница (по вертикали) между совокупным доходом и общими издержками наиболее велика. В нашем конкретном примере – это производство 9 ед. продукции, а соответствующая максимальная прибыль равна 299 долл.

Максимизирующий выпуск более наглядно виден на рис. 21.2б, где графически показана общая прибыль фирмы для каждого объема продукции. При пересечении кривых общей выручки и общих издержек (рис. 21.2а) экономическая прибыль равна нулю (рис. 21.2б). Там, где расстояние между TR и TC на верхнем графике максимальное, экономическая прибыль, как показано на нижнем графике, достигает своего максимума (299 долл.). Фирма станет производить 9 ед. продукции, поскольку именно данный уровень производства обеспечивает ей максимальную прибыль.

Максимизация прибыли в краткосрочной перспективе на основе сравнения предельных доходов и предельных издержек

Существует и другой подход к определению объема продукции, при котором фирма сопоставляет, сколько каждая *дополнительно* произведенная единица

продукта добавляет к ее совокупному доходу и общим издержкам. Иначе говоря, фирма сравнивает *предельный доход* (MR) и *предельные издержки* (MC) производства каждой последующей единицы продукции. Любую единицу продукта, предельный доход от которой превышает связанные с ней предельные издержки, следует производить, поскольку от выпуска и продажи каждой такой единицы доход фирмы возрастает больше, чем увеличиваются ее общие издержки. Напротив, если предельные затраты производства единицы продукта превышают предельный доход от продажи, фирма должна отказаться от ее производства, поскольку это либо уменьшит общую прибыль, либо принесет убытки. Производство и продажа такой единицы будет больше увеличивать издержки, чем выручку, т.е. ее выпуск себя не окупит.

На начальных стадиях производства, когда объем выпуска относительно невелик, предельный доход обычно (но не всегда) превышает предельные издержки. Следовательно, производить продукт в таких объемах выгодно. Но на последующих стадиях производства, когда объем выпуска становится значительным, растущие предельные издержки со временем превосходят предельный доход. Очевидно, с позиции максимизации прибыли следует избегать производства продукции в объемах, попадающих в такой невыгодный для фирмы диапазон. Разделяет эти два интервала объемов производства точка, где предельный доход равен предельным издержкам. Эта точка – ключ к правилу определения объема продукции: фирма максимизирует прибыль или минимизирует убытки, когда ее производство соответствует точке, где предельный доход равен предельным издержкам. Мы называем этот основополагающий принцип максимизации прибыли **правилом равенства предельного дохода и предельных издержек** ($MR = MC$).

Несколько особенностей этого правила следует подчеркнуть особо:

- Для большинства имеющихся данных о предельном доходе и предельных издержках MR и MC точно равны друг другу при объеме продукции, не выраженном целым числом. В подобных обстоятельствах фирме следует производить последнюю целую единицу продукта, для которой предельный доход больше предельных издержек.
- Как уже говорилось выше, в основе этого правила лежит допущение, что оно работает только тогда, когда фирма предпочитает вариант продолжения производства варианту закрытия. Как будет показано ниже, предельный доход должен быть равен средним переменным издержкам или превышать их, в противном случае фирма сочтет более целесообразным закрыться, чем производить объем продукта, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

Таблица 21.3

Объем продукции, максимизирующий прибыль фирмы в условиях совершенной конкуренции: на основе принципа равенства предельного дохода и предельных издержек при цене 131 долл.

(1) Совокупный продукт (Q), ед.	(2) Совокупные постоянные издержки (TFC), долл.	(3) Совокупные переменные издержки (TVC), долл.	(4) Средние общие издержки (ATC), долл.	(5) Предельные издержки (MC), долл.	(6) Цена = Предельный доход (MR), долл.	(7) Общие экономические прибыли (+) или убытки (-)
0						-100
1	100,00	90,00	190,00	90	131	-59
2	50,00	85,00	135,00	80	131	-8
3	33,33	80,00	113,33	70	131	+53
4	25,00	75,00	100,00	60	131	+124
5	20,00	74,00	94,00	70	131	+185
6	16,67	75,00	91,67	80	131	+236
7	14,29	77,14	91,43	90	131	+277
8	12,50	81,25	93,75	110	131	+298
9	11,11	86,67	97,78	130	131	+299
10	10,00	93,00	103,00	150	131	+280

- Правило дает надежный ориентир для максимизации прибыли всех фирм, независимо от того, являются ли они чисто конкурентными, монополистическими, монополистически конкурентными или олигополистическими.

- Применительно к чисто конкурентной фирме правило равенства предельного дохода и предельных издержек можно сформулировать в несколько иной форме: $P = MC$. Из-за совершенно эластичной шкалы спроса при рыночной цене, с которой сталкивается полностью конкурентная фирма, цена продукта и предельный доход равны друг другу. Поэтому в условиях совершенной конкуренции (и только в таких условиях) в приведенном выше правиле вместо предельного дохода можно подставить цену, после чего это правило будет формулироваться так: чтобы максимизировать прибыли или минимизировать убытки, конкурентной фирме следует придерживаться такого объема продукции, при котором цена равна предельным издержкам ($P = MC$).

Теперь применим правило равенства предельного дохода и предельных издержек, или, поскольку мы рассматриваем совершенную конкуренцию, правило равенства цены и предельных издержек, используя те же цены, как и при сопоставлении совокупного дохода с общими издержками. Затем, сделав предположение, что существует иной уровень цен, мы можем рассмотреть два других случая: минимизации убытков и закрытия фирмы. Принципиально важно,

чтобы вы хорошо разобрались в сущности анализа рыночных ситуаций на основе правила $MR = MC$. Тем более он будет снова использован в гл. 22 и 23.

Вариант максимизации прибыли

В табл. 21.3 повторены данные о средних постоянных (AFC), средних переменных (AVC), средних общих (ATC) и предельных издержках (MC) из табл. 20.2. Данные о предельных издержках приведены в столбце (5), и мы сравниваем их с ценой (равной предельному доходу) для каждой единицы продукта. Предположим вначале, что рыночная цена и, следовательно, предельный доход равны 131 долл., как показано в столбце (6).

Каков объем продукции, при котором прибыль становится максимальной? Очевидно, что каждая единица продукта до девятой включительно добавляет к совокупному доходу больше, чем к общим издержкам. Поэтому для всех первых девяти единиц продукта цена, или предельный доход, превосходит предельные издержки. Следовательно, каждая из этих девяти единиц наращивает прибыль фирмы, т.е. их следует производить. Однако уже десятую единицу выпускать не нужно, потому что она увеличивает издержки больше (на 150 долл.), чем доход (на 131 долл.).

Размер экономической прибыли, полученной фирмой, можно легко подсчитать на основе данных об удельных издержках. Умножая цену (131 долл.)

на объем продукции (9 ед.), мы находим, что совокупный доход составляет 1179 долл. Общие издержки, равные 880 долл., вычисляются путем умножения средних общих издержек (97,78 долл.) на объем продукции (9 ед.)². Разность в размере 299 долл. (1179 долл. – 880 долл.) и составляет экономическую прибыль. Понятно, что в данном случае фирме выгоднее продолжать работать, чем закрыться.

Возможно, экономическую прибыль можно вычислить более легко, воспользовавшись простым уравнением, где A – средние общие издержки:

$$\text{Прибыль} = (P - A) \times Q.$$

Вычитая средние общие издержки (97,78 долл.) из цены продукта (131 долл.), а затем умножая эту разность (прибыль на единицу в размере 33,22 долл.) на объем продукции (9 ед.), мы получаем прибыль, равную 299 долл. Проверив числовые значения, приведенные в столбце (7) табл. 21.3, вы обнаружите, что каждый объем продукции, отличный от того, который признан наиболее прибыльным на основе

² В большинстве случаев данные по единичным издержкам округляются. Поэтому экономические прибыли, вычисленные на их основе, как правило, на несколько центов отличаются от прибылей, определенных на основе сопоставления общей выручки с общими издержками. Здесь эту разницу в несколько центов мы не учитываем, и поэтому наши ответы в точности совпадают с результатами, полученными при сопоставлении общей выручки с общими издержками.

Таблица 21.4

Объем производства, минимизирующий убытки фирмы в условиях совершенной конкуренции: принцип равенства предельного дохода и предельных издержек (при ценах 81 и 71 долл.).

(1) Совокупный продукт (Q), ед.	(2) Совокупные постоянные издержки (AFC), долл.	(3) Совокупные переменные издержки (AVC), долл.	(4) Средние общие издержки (ATC), долл.	(5) Предельные издержки (MC), долл.	(6) Цена 81 долл. = Предельный доход (MR), долл.	(7) Прибыли (+) или убытки (–) при цене 81 долл.	(8) Цена 71 долл. = Предельный доход (MR), долл.	(9) Прибыли (+) или убытки (–) при цене 71 долл.
0						–100		–100
1	100,00	90,00	190,00	90	81	–109	71	–119
2	50,00	85,00	135,00	80	81	–108	71	–128
3	33,33	80,00	113,33	70	81	–97	71	–127
4	25,00	75,00	100,00	60	81	–76	71	–116
5	20,00	74,00	94,00	70	81	–65	71	–115
6	16,67	75,00	91,67	80	81	–64	71	–124
7	14,29	77,14	91,43	90	81	–73	71	–143
8	12,50	81,25	93,75	110	81	–102	71	–182
9	11,11	86,87	97,78	130	81	–151	71	–241
10	10,00	93,00	103,00	150	81	–220	71	–320

равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек, либо приводит к убыткам, либо обеспечивает прибыль ниже 299 долл. **21.2 Profit maximization: MR = MC approach**

На рис. 21.3 (Ключевой график) сравнение цены (равной MR) с предельными издержками представлено графически. При объеме продукции в 9 ед., максимизирующем прибыль, цена будет равна предельным издержкам. В этой точке экономическая прибыль в расчете на единицу продукции равна $P - A$, где P – рыночная цена, A – средние совокупные издержки при производстве 9 ед. продукции. Общая экономическая прибыль обозначена прямоугольником и равна 9 ед. $\times (P - A)$. **21.1 Short-run profit maximization**

Обратите внимание, что фирма стремится максимизировать именно общую прибыль, а не прибыль в расчете на единицу продукции. Последняя достигает наибольшего значения при выпуске 7 ед. продукции, когда цена превышает средние совокупные издержки на 39,57 долл. (131 долл. – 91,43 долл.). Но, выпуская лишь 7 ед., фирма отказалась бы от производства двух дополнительных единиц продукта, которые, очевидно, обеспечили бы прирост прибылей. Фирма с готовностью соглашается на снижение удельной прибыли, если добавочная прибыль от продажи дополнительных единиц продукта с убытком покрывает эту потерю прибыли в расчете на единицу.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

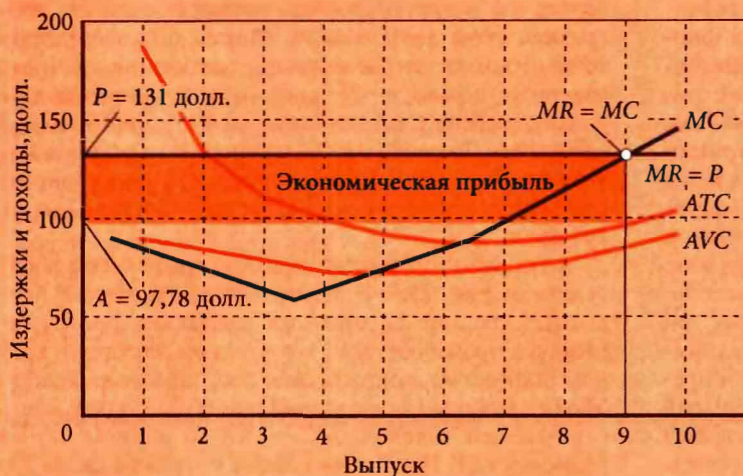


Рис. 21.3

Краткосрочное предложение, максимизирующее прибыль совершенно конкурентной фирмы. Объем продукции, при котором выполняется равенство $MR = MC$, позволяет фирме максимизировать прибыль или минимизировать убытки. В данном случае предельный доход (при совершенной конкуренции равный цене продукта) равен предельным издержкам при производстве 9 ед. продукции. При таком объеме цена превышает средние общие издержки $A = 97,78$ долл., следовательно, фирме удастся получить экономическую прибыль, которая в расчете на единицу продукции равна $P - A$. Совокупная экономическая прибыль обозначена прямоугольником и равна $9 \text{ ед.} \times (P - A)$.

Быстрый тест 21.3

- Кривая предельного дохода является горизонтальной, потому что:
 - по мере увеличения объема продукции цена производства падает;
 - действует закон убывающей предельной полезности;
 - рыночный спрос на данный товар абсолютно эластичен;
 - данная фирма является «ценовым последователем».
- При выпуске 7 ед. продукции и рыночной цене 131 долл. за единицу:
 - предельный доход превышает предельные издержки, и фирме следует наращивать объем продукции;
 - валовой доход меньше общих издержек;
 - средние переменные издержки превосходят средние общие издержки;
 - фирма получает лишь нормальную прибыль.
- Каким правилом руководствуется фирма, которая с целью максимизации прибыли решает производить 9 ед. продукции?
 - выбирает такой объем продукции, при котором предельный доход максимально превосходит предельные издержки;
 - выбирает такой объем продукции, при котором цена максимально превосходит средние общие издержки;
 - выбирает такой объем продукции, при котором общая выручка максимально превосходит общие издержки;
 - выбирает такой объем продукции, при котором средние постоянные издержки равны нулю.
- Предположим, цена снизилась со 131 до 100 долл. Для фирмы, действующей на рынке совершенной конкуренции, верно следующее:
 - ее кривая предельных издержек сдвинется вниз;
 - ее экономическая прибыль упадет до нуля;
 - объем продукции, максимизирующий прибыль, уменьшится;
 - общие издержки снизятся сильнее, чем общая выручка.

Отечь: 1Г: 2а: 3в: 4в

Вариант минимизации убытков

Теперь давайте предположим, что рыночная цена составляет не 131, а 81 долл. Следует ли фирме производить продукт? Если да, то в каком количестве? И что она получит в результате: прибыль или убыток?

Ответы на эти вопросы таковы: «Да», «6 ед.», «Убытки в размере 64 долл.».

В столбцах (1)–(5) табл. 21.4 приведены данные, сходные с данными об удельных и предельных издержках, с которыми мы знакомы по табл. 21.3. В столбце (6) приведена новая цена (равная MR) –

81 долл. Сравнивая столбцы (5) и (6), мы видим, что производство первой единицы продукта добавляет 90 долл. к общим издержкам, но всего лишь 81 долл. к совокупному доходу. Возможно, кто-то сделает из этого такой вывод: «В подобных обстоятельствах лучше вообще ничего не производить, а закрыть фирму». Однако это было бы поспешное и опрометчивое суждение. Вспомните, что на самых ранних стадиях производства предельный продукт весьма мал, из-за чего предельные издержки необычайно высоки. С расширением производства соотношение цены и предельных издержек становится более благоприятным. У следующих 5 ед. продукта – со второй по шестую – цена превышает предельные издержки. В столбце (7) показано, что каждая из этих 5 ед. добавляет больше к доходу, чем к издержкам, более чем компенсируя убыток, принесенный первой единицей. Однако при объеме свыше 6 ед. продукции предельные издержки начинают превышать предельный доход (равный цене). Следовательно, фирме следует производить 6 ед. продукта. Вообще говоря, производитель, стремящийся к прибыли, должен всегда сопоставлять предельный доход (или – в условиях совершенной конкуренции – цену) с восходящим участком кривой предельных издержек.

Будет ли производство в подобных условиях прибыльным? Нет, поскольку при выпуске 6 ед. продукта средние общие издержки составляют 91,67 долл. и, таким образом, превосходят цену, равную 81 долл., т.е. в расчете на единицу – на 10,67 долл. Умножив эту величину на 6 ед. продукта, определяем, что совокупный убыток фирмы составит 64 долл. То же самое можно сделать иначе: сравнив совокупный доход в размере 486 долл. (6 ед. × 81 долл.) с общими издержками, равными 550 долл. (6 ед. × 91,67 долл.), мы также увидим, что убыток фирмы равняется 64 долл.

Но тогда возникает другой вопрос: зачем вообще заниматься производством в таких условиях? Затем, что этот убыток будет меньше 100 долл. постоянных издержек фирмы, т.е. 100 долл., которые фирма потеряла бы в краткосрочном периоде, если бы прекратила свою деятельность. Фирма получает достаточный доход, чтобы покрыть средние переменные издержки в размере 75 долл., и у нее остается еще 6 долл. в расчете на единицу продукта, или в общей сложности 36 долл., для частичного возмещения постоянных издержек. Таким образом, убытки фирмы составят всего 64 долл. (100 долл. – 36 долл.), а не 100 долл.

Случай минимизации убытков графически изображен на рис. 21.4. В любой точке, где цена P превышает средние переменные издержки, фирма, занимаясь производством, в состоянии частично, хотя и не полностью, покрыть свои постоянные издержки. Убытки будут минимальными при объеме продукции, отвечающем условию $MC = MR$ (в данном случае равно 6 ед.). При таком объеме выпуска каждая его единица вносит свой вклад в покрытие постоянных издержек. Этот вклад равен $P - V$, где V – средние переменные издержки при производстве 6 ед. Убытки в расчете на единицу продукции $A - P = 10,67$ долл., а общие убытки составят 6 ед. × $(A - P)$, т.е. 64 долл., что на графике отражено прямоугольником оранжевого цвета.

Вариант прекращения деятельности

Предположим теперь, что рыночная цена установилась на уровне лишь 71 долл. Стоит ли фирме продолжать производство? Нет. В данном случае фирме будет выгоднее ничего не производить, т.е. закрыться, поскольку при любом объеме продукции средние

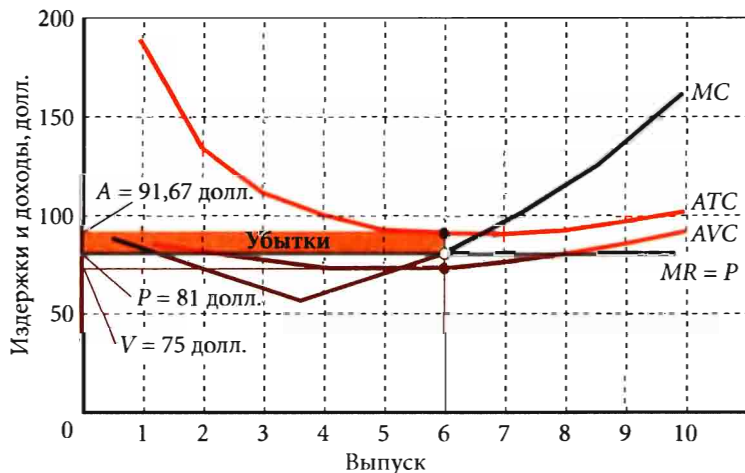
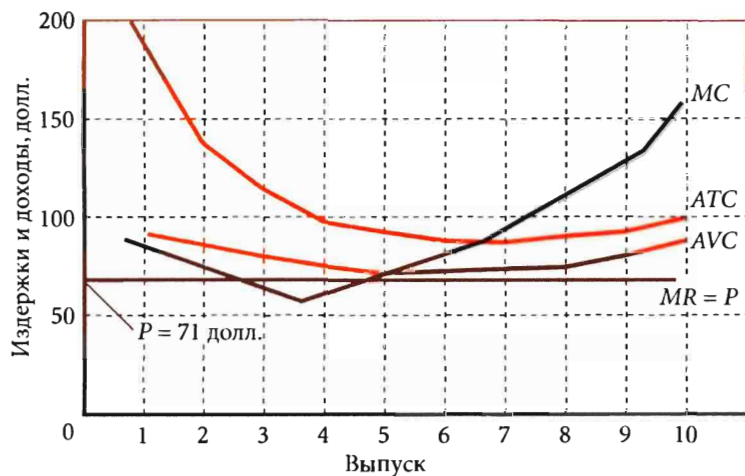


Рис. 21.4

Минимизация убытков совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде. Если цена продукта превосходит минимальную величину средних переменных издержек (в данном случае равную 74 долл. при объеме продукции в 5 ед.), но оказывается меньше средних общих издержек, то объем продукции, при котором выполняется условие $MR = MC$ (в данном случае 6 ед.), позволит фирме минимизировать собственные убытки. Убытки в этом случае составят $A - P$ в расчете на единицу продукции, где A – средние общие издержки при производстве 6 ед. Общие убытки представлены прямоугольником оранжевого цвета и составляют $6 \text{ ед.} \times (A - P)$.

**Рис. 21.5**

Условия прекращения деятельности совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде. Если цена на рынке упадет ниже минимального значения переменных издержек фирмы (в данном случае ниже 74 долл. при объеме продукции 5 ед.), конкурентной фирме для минимизации своих потерь в краткосрочном периоде выгоднее закрыться. При любом объеме продукции ее убытки будут превосходить потери, связанные с закрытием (равные постоянным издержкам).

переменные издержки фирмы будут превышать цену (сравните столбцы 3 и 8 табл. 21.4). Минимальный убыток, который она сможет понести, продолжая производство, будет превосходить 100 долл. постоянных издержек, которые она потеряет, закрывшись (эта ситуация показана в столбце 9). Таким образом, в этих обстоятельствах разумнее всего было бы вообще прекратить производство.

В этом легко убедиться, взглянув на рис. 21.5. Цена наиболее близка к тому, чтобы покрыть средние переменные издержки, когда предельный доход (цена) равен предельным издержкам ($MR (= P) = MC$) при производстве 5 ед. продукта. Но даже здесь цена, или доход в расчете на единицу, ниже средних переменных издержек на 3 долл. (74 долл. — 71 долл.). Производя такой объем продукции, при котором соблюдается равенство предельного дохода (цены) и предельных издержек ($MR (= P) = MC$), фирма потеряла бы 100 долл. постоянных издержек плюс 15 долл. (3 долл. на каждой из 5 ед.) переменных издержек; в целом убыток составил бы 115 долл. Это, очевидно, менее предпочтительный вариант для фирмы, чем потеря 100 долл. постоянных издержек в случае закрытия, т.е. при нулевом объеме продукции. Если выразить эту идею более кратко, фирме выгоднее прекратить свое существование, чем что-то производить по цене 71 долл. или ниже средних переменных издержек в размере 74 долл.

Вариант прекращения производства вынуждает нас несколько видоизменить правило равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек: $MR (= P) = MC$. Конкурентная фирма максимизирует свои прибыли или минимизирует убытки в краткосрочной перспективе, производя такой объем продукта, когда предельный доход (цена) равен предель-

ным издержкам ($MR (= P) = MC$), при условии, что цена превосходит минимальную величину средних переменных издержек.

Предельные издержки и кривая краткосрочного предложения

В предыдущем параграфе мы просто выбрали три разные цены и задались вопросом: какой объем продукта готова производить или поставлять на рынок по каждой из этих цен стремящаяся к прибыли конкурентная фирма, несущая определенные издержки. Подобная совокупность цен продукта и соответствующих им величин предложения позволяют получить часть шкалы предложения конкурентной фирмы.

В табл. 21.5 приведена более полная выборка данных, характеризующих кривые предложения фирмы, при разных рыночных ценах: 131, 81, 71 долл. и еще четырех других значениях. Данная таблица подтверждает существование выявленной ранее четкой связи между рыночной ценой товара и величиной его предложения (см. гл. 3). Прежде всего, обратите внимание, что при уровне цен в 61 или 71 долл. фирма откажется от производства данного товара, поскольку в обоих случаях сложившаяся рыночная цена ниже минимальных средних переменных издержек фирмы (AVC), равных 74 долл. В то же время видно, что чем больше цена товара, тем больше его предложение. В заключение заметим, что экономическая прибыль фирмы тем больше, чем выше цена товара.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Мотель *The Still There*

Приходилось ли вам ездить по плохо обслуживаемым территориям, принадлежащим какому-то предприятию и удивляться, почему владелец либо не приведет ее в порядок, либо вообще не выйдет из бизнеса? Хотя это может показаться странным, но положение дел порой таково, что владельцу может быть не выгодно вкладывать деньги в свое предприятие, но вполне прибыльно продолжать управлять этим бизнесом, несмотря на то, что он ухудшается. Если мы разберемся, почему это происходит, то сможем лучше понять, как принимаются решения при выборе «оставаться открытым или закрыться», с которым сталкиваются фирмы, где спрос на продукцию снижается.

Давайте познакомимся с историей о мотеле *The Still There*, который располагается на старом северном шоссе в достаточно отдаленной местности, затерянной где-то на бескрайних просторах США. Владелец построил этот мотель несколько десятилетий назад, проанализировав интенсивность дорожного движения и уровень конкуренции, характерные тогда для этих мест. Но после того как появилось новое шоссе между штатами, мотель оказался на дороге, где движение стало относительно редким. Кроме того, у него появились серьезные конкуренты – «сетевые» мотели, к тому же располагающиеся гораздо ближе к основному шоссе штата.

По мере того как спрос на его услуги, а следовательно, и выручка падали, мотель *The Still There* перестал быть рентабельным и начал приносить убытки. Но вначале ставки сдаваемых номеров и годовая выручка были достаточны, чтобы покрыть общие переменные издержки и даже какую-то часть постоянных (если представить эту ситуацию математически, $P > AVC$; $P < ATC$). Продолжая работать, мотель *The Still There* терял меньше, чем если бы он вообще закрылся. Однако, поскольку общая выручка мотеля не покрывала его общих издержек ($P < ATC$), владелец понимал, что в долгосрочной перспективе с этим заведением надо что-то будет делать. Он решил понизить издержки за счет снижения расходов на ежегодное техническое обслуживание здания. Фактически, владелец решил позволить своему мотелю терять качество, что, впрочем, помогло временно сохранить рентабельность.

Такой вариант поддержания рентабельности мотеля не может, конечно, продолжаться долго, так как со временем ухудшение его состояния приведет к еще более низким расценкам и тем самым к еще меньшей общей выручке. Владелец мотеля знает, что рано или поздно общая выручка снова станет ниже общих издержек ($P < ATC$), и это произойдет даже в том случае, если он вообще откажется от технического обслуживания здания. Когда это случится, владелец закроет бизнес, снесет здание и продаст пустую территорию. Но до того времени мотель продолжит работать и приносить прибыль, хотя его характеристики постоянно ухудшаются.

Таблица 21.5

Данные о кривой предложения конкурентной фирмы, несущей издержки, представленные в табл. 21.3

Цена, долл.	Величина предложения, ед.	Максимальная прибыль (+) или минимальный убыток (–), долл.
151	10	+480
131	9	+299
111	8	+138
91	7	–3
81	6	–64
71	0	–100
61	0	–100

Обобщенное графическое представление

На рис. 21.6 (Ключевой график) обобщено применение правила равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек $MR = MC$ и показана динамика зависимости между краткосрочными издержками производства и предложением продукции фирмой. На нем, помимо нескольких прямых предельного дохода, соответствующих различным рыночным ценам, показаны кривые средних общих (ATC), средних переменных (AVC) и предельных издержек (MC). Проанализируем, какое количество товара будет предложено при каждой из этих цен:

- Цена P_1 не покрывает даже минимальных средних переменных издержек фирмы, а значит, при такой цене фирма просто остановит производство. Предложение товара будет нулевым, так же как и при любой другой цене меньше P_2 .
- Цена P_2 едва покрывает минимальные средние переменные издержки фирмы. Предложение фирмы составит Q_2 единиц продукции (она будет вести производство в точке, где $MR_2 = MC$). При таком объеме предложения ей удастся лишь покрыть общие переменные издержки. В данном случае убытки фирмы будут равны совокупным постоянным издержкам. (На самом деле фирме безразлично, производить Q_2 единиц продукции или остановить производство, но мы будем исходить из допущения, что она будет продолжать производство.)
- При цене P_3 предложение фирмы составит Q_3 единиц продукции. Такой объем продукции позволит ей минимизировать краткосрочные потери. При любой цене от P_2 до P_4 фирма минимизирует свои потери, производя и предлагая на рынке такое количество продукции, при котором

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

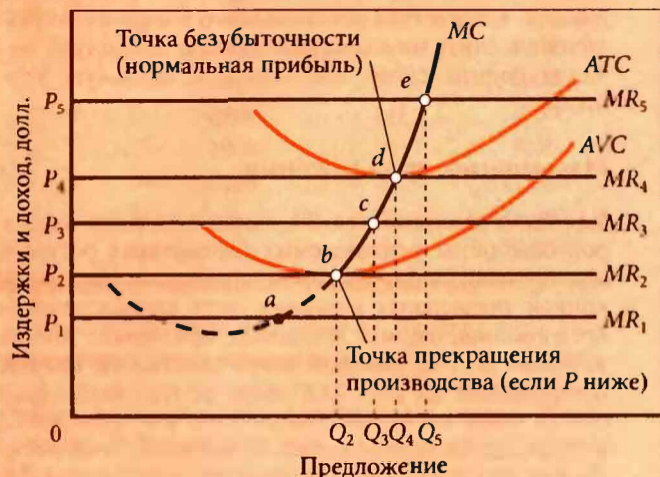


Рис. 21.6

Правило равенства цены и предельных издержек ($P = MC$) и кривая краткосрочного предложения конкурентной фирмы. Применение правила равенства цены и предельных издержек ($P = MC$), а также его разновидности для случая закрытия показывают, что (непрерывный) участок кривой предельных издержек фирмы (MC), который расположен выше кривой ее средних переменных издержек (AVC), — это и есть кривая краткосрочного предложения фирмы. Говоря точнее, при цене P_1 цена равна предельным издержкам в точке a ($P = MC$), но здесь фирма ничего не производит, поскольку P_1 меньше минимальной величины средних переменных издержек (AVC). При цене P_2 фирма находится в состоянии равновесия в точке b , где она производит Q_2 единиц продукта и несет убытки в размере ее постоянных издержек. При цене P_3 равновесие приходится на точку c , где объем продукции фирмы равен Q_3 , а ее убытки меньше постоянных издержек. Равновесие устанавливается в точке d при цене P_4 ; в этом случае фирма зарабатывает нормальную прибыль, поскольку при объеме продукции Q_4 цена равна средним общим издержкам (ATC). При цене P_5 фирма достигает состояния равновесия в точке e и максимизирует свою экономическую прибыль, производя Q_5 единиц продукта.

Быстрый тест 21.6

- Что из перечисленного ниже может привести к росту цены товара от P_3 до P_5 ?
 - совершенствование технологии производства;
 - падение цены товара-заменителя;
 - рост цены сопутствующего товара;
 - рост доходов, если рассматриваемый товар относится к числу нормальных товаров.
- Рост цены товара от P_3 до P_5 означает, что:
 - кривая предельных издержек фирмы MC сдвинется вправо;
 - при объеме продукции Q_3 кривая MR_5 будет находиться выше кривой MC , что позволит фирме увеличить выпуск до Q_5 единиц;
 - средние переменные издержки фирмы снизятся;
 - фирма сможет получать нормальную прибыль, но ее экономическая прибыль будет равна нулю.
- При цене P_4 :
 - экономическая прибыль фирмы будет равна нулю;
 - фирма будет получать лишь нормальную прибыль, и поэтому примет решение свернуть производство;
 - при объеме выпуска, максимизирующем прибыль, значение MR_4 будет ниже значения MC ;
 - объем выпуска, при котором максимизируется прибыль, составит Q_5 единиц.
- Предположим, P_4 равна 10 долл., P_5 — 15 долл., Q_4 — 8 ед., а Q_5 — 10 ед. У фирмы в этом случае:
 - в диапазоне от Q_4 до Q_5 значений выпуска кривая предложения эластична;
 - в диапазоне от Q_4 до Q_5 значений выпуска кривая предложения неэластична;
 - если цена возрастет от P_4 до P_5 , общая выручка снизится;
 - если цена упадет от P_5 до P_4 , кривая предельных издержек сдвинется вниз.

предельный доход равен предельным издержкам ($MR (= P) = MC$).

- Цена P_4 лишь покрывает средние общие издержки фирмы. При такой цене фирма поставит на рынок Q_4 единиц продукции (это тот объем продукции, при котором $MR_4 = MC$) и получит нормальную прибыль, но при этом ее экономическая прибыль будет равна нулю. Так как средний доход фирмы ($MR_4 = P_4$) равен ее средним общим издержкам (ATC), то и совокупный доход фирмы лишь покрывает общие издержки, включая нормальную прибыль.
 - При цене P_5 фирма будет получать экономическую прибыль, выпуская и продавая Q_5 единиц товара. При любой цене больше P_4 фирма будет получать экономическую прибыль, выбирая тот объем продукции, при котором $MR (= P) = MC$.
- Обратите внимание, что каждая из точек пересечения кривых предельного дохода и предельных издержек [$MR (= P) = MC$], обозначенная на рис. 21.6 буквами b , c , d и e , показывает возможную цену товара (по вертикальной оси) и соответствующее ей количество продукции, которое фирма поставит на рынок по данной цене (откладываяемое по горизонтальной оси). Такие же точки есть и на восходящей кривой предложения конкурентной фирмы. Важно понимать, что при любой цене, которая не покрывает минимума средних переменных издержек (AVC), ничего производиться не будет. Мы можем сделать следующий вывод: та часть кривой предельных издержек фирмы, которая находится выше кривой средних переменных издержек, является ее кривой краткосрочного предложения. На рис. 21.6 непрерывный участок кривой предельных издержек фирмы и есть **кривая краткосрочного предложения фирмы**. Она показывает, какое количество продукции произведет и поставит фирма при разных рыночных ценах.

Закон убывающей предельной отдачи, издержки производства и предложение продукции

Мы выяснили наличие связи между законом убывающей предельной отдачи (гл. 20), издержками производства и предложением продукции в краткосрочном периоде. Под действием закона убывающей предельной отдачи по мере увеличения объемов производства в конце концов предельные издержки возрастают. А так как предельные издержки положительно зависят от объема продукции, конкурентная фирма должна получать за свою продукцию все более высокие цены, чтобы покрыть понесенные ею затраты по выпуску дополнительных единиц продукции.

Если взглянуть на эту ситуацию иначе, мы приддем к выводу, что более высокие цены и предельный

доход стимулируют конкурентную фирму наращивать производство. В результате действия закона убывающей предельной отдачи по мере увеличения объема продукции возрастают и предельные издержки. При некотором высоком объеме продукции более высокие предельные издержки (MC) сравняются с новой ценой на товар и предельным доходом (MR). Прибыль вновь достигает своего максимума, но в данном случае уже при более высоком объеме продукции. Количество поставляемого товара было увеличено в ответ на возросшие цены и вследствие желания фирмы снова получать максимальную прибыль.

Изменения предложения

Как было показано в гл. 20, изменения таких факторов, как цены используемых переменных ресурсов или технология производства, приводят к смещению кривой предельных издержек, или краткосрочного предложения, фирмы. Например, при прочих равных условиях рост заработной платы сместил бы кривую предложения на рис. 21.6 вверх от горизонтальной оси (и влево от вертикальной оси), что привело бы к сокращению предложения. И наоборот, технологический прогресс, повышающий производительность труда, сдвинул бы кривую предельных издержек, или предложения, вниз относительно горизонтальной оси (и вправо по отношению к вертикальной оси). Такой сдвиг отражает рост предложения.

Фирма и отрасль: равновесная цена

В предыдущем параграфе мы получили кривую краткосрочного предложения конкурентной фирмы, применив правило равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек ($MR (= P) = MC$). Теперь давайте займемся определением того, какая из различных возможных рыночных цен на самом деле является равновесной.

Из гл. 3 мы знаем, что в условиях совершенной конкуренции равновесная цена определяется соотношением совокупного, или рыночного, предложения и совокупного спроса. Чтобы построить кривую совокупного предложения, нужно объединить кривые предложения отдельных конкурентных продавцов. В столбцах (1) и (3) табл. 21.6 воспроизведены данные из табл. 21.5, характеризующие предложение конкурентной фирмы. Теперь допустим, что в данной отрасли действует 1000 конкурентных фирм и каждая из них несет такие же общие и удельные издержки, что и отдельная фирма, которую мы рассматривали выше. Исходя из этого, можно вычислить величину совокупного, или рыночного, предложения (столбцы 2 и 3), умножив показатели предложения отдельной фирмы (столбец 1) на 1000.

Таблица 21.6

Фирма и рыночные предложения и спрос

(1) Величина предложения одной фирмы, ед.	(2) Величина совокупного предложения 1000 фирм, ед.	(3) Цена продукта, долл.	(4) Величина совокупного спроса, ед.
10	10 000	151	4000
9	9000	131	6000
8	8000	111	8000
7	7000	91	9000
6	6000	81	11 000
0	0	71	13 000
0	0	61	16 000

Рыночная цена и прибыль Чтобы определить равновесную цену и равновесный объем продукции, показатели совокупного предложения нужно сопоставить с показателями совокупного спроса. Предположим, совокупный спрос характеризуется данными, представленными в столбцах (3) и (4) табл. 21.6. Сравнив величины совокупного предложения и совокупного спроса при семи возможных ценах, мы установим, что равновесная цена равна 111 долл., а равновесный объем продукции – 8 тыс. ед. для отрасли в целом, т.е. по 8 ед. для каждой из 1000 одинаковых фирм.

Обеспечивает ли подобное соотношение рыночного спроса и предложения процветание данной отрасли или нет? Умножив цену продукта (111 долл.) на объем продукции (8 ед.), мы находим, что совокупный доход каждой фирмы составляет 888 долл.

Согласно данным столбца (4) табл. 21.2, общие издержки фирмы равны 750 долл. Разница в 138 долл. – это экономическая прибыль каждой из фирм. Совокупная экономическая прибыль отрасли в целом составляет 138 тыс. долл. Это свидетельствует о том, что данная отрасль процветает.

Другой способ вычисления экономической прибыли – определение прибыли на единицу продукта путем вычитания средних общих издержек (93,75 долл.) из цены продукта (111 долл.) и умножения разности (т.е. единичной прибыли в размере 17,25 долл.) на равновесный объем продукции фирмы (8 ед.). И снова мы получим экономическую прибыль фирмы в размере 138 долл. и отрасли – 138 тыс. долл.

На рис. 21.7 проведенный выше анализ представлен графически. Кривые индивидуального предложения каждой из 1000 индивидуальных фирм, одна из которых на рис. 21.7а обозначена буквой s , суммированы по горизонтали ($S = \sum MC$), в результате чего получена кривая совокупного предложения S , изображенная на рис. 21.7б. При данной величине совокупного спроса D равновесная цена составляет 111 долл., а равновесный объем продукции для отрасли – 8 тыс. ед. Эта равновесная цена для отдельной фирмы задана извне и неизменна, т.е., как показывает прямая d на рис. 21.7а, кривая спроса на продукт фирмы при равновесной цене совершенно эластична. Поскольку отдельная фирма является в этих условиях ценовым последователем, кривая предельного дохода совпадает с прямой спроса d . Эта цена – 111 долл. – превышает средние общие издержки при равновесном объеме продукции фирмы в 8 ед. продукции, когда соблюдается равенство предельного дохода (цены) и предельных издержек ($MR = MC$). В результате фирма получает экономическую прибыль, на рис. 21.7а обозначенную оранжевым прямоугольником.

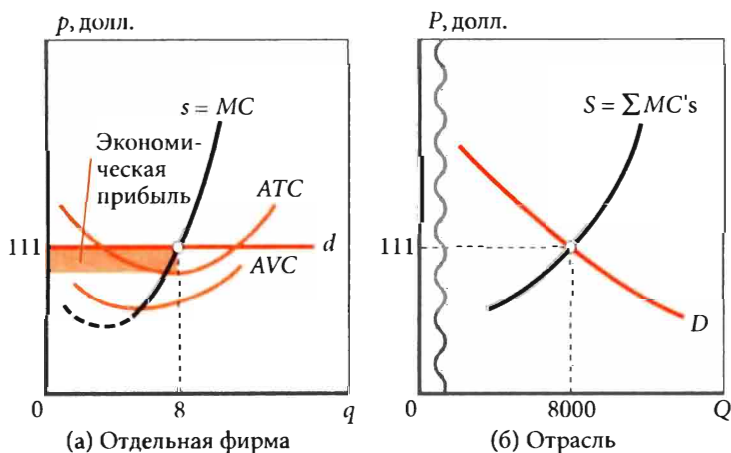


Рис. 21.7

Краткосрочное конкурентное равновесие для фирмы и для отрасли. Сложение по горизонтали кривых предложения 1000 фирм (s) определяет кривую отраслевого предложения (S). При данном отраслевом спросе (D) равновесные цена и объем продукции в краткосрочном периоде для отрасли составляют 111 долл. и 8 тыс. ед. продукта. Принимая цену равновесия как данную величину, типичная фирма определяет для себя объем продукции в 8 ед., при котором прибыль становится максимальной, и к тому же получает экономическую прибыль, в данном случае представленную на рис. (а) прямоугольником оранжевого цвета.

При допущении, что никаких изменений в издержках или рыночном спросе не происходит, эти графики показывают реальное положение краткосрочного равновесия. На рынке отсутствуют дефициты или излишки, которые могли бы вызвать изменения цены или совокупного продукта. Ни одна из фирм, составляющих отрасль, не в состоянии увеличить свои прибыли путем изменения объема продукции. Заметьте также, что повышение высоких удельных и предельных издержек, с одной стороны, или ослабление рыночного спроса — с другой, могли бы привести к убыткам (рис. 21.7а), т.е. породить ситуацию, схожую с той, которая изображена на рис. 21.4 или 21.5.

Фирма относительно отрасли Рисунок 21.7 подтверждает сделанный ранее вывод: цена продукта — заданная величина для *отдельной* конкурентной фирмы, но в то же время в качестве основной детерминанты цены продукта выступают планы предложения всех конкурентных производителей *как группы*. Если мы вспомним о неправомерном обобщении частных результатов (см. вставку «Последний штрих» в гл. 1), то поймем, что никакого противоречия в сказанном выше нет. Хотя верно, что каждая фирма, обеспечивающая лишь незначительную часть совокупного предложения, не способна воздействовать на цену, верно и то, что сумма кривых предложения всего множества фирм в отрасли составляет кривую отраслевого предложения, а вот эта кривая оказывает существенное воздействие на цену. (Ключевой вопрос 4.)

Краткое повторение 21.2

- Прибыли достигают максимальной величины, а убытки минимизируются при таком объеме продукции, когда предельный доход (или цена — в условиях совершенной конкуренции) равен предельным издержкам.
- Если рыночная цена ниже минимальной величины средних переменных издержек, фирма минимизирует свои убытки прекращая свою деятельность.
- Участок кривой предельных издержек фирмы, расположенный выше кривой ее средних переменных издержек, представляет собой кривую краткосрочного предложения фирмы.
- В табл. 21.7 в общем виде представлен способ определения объемов производства, максимизирующего прибыль, на основе правила равенства предельного дохода и предельных издержек ($MR = MC$). В ней также показан эквивалентный анализ в терминах совокупного дохода и общих издержек.
- В условиях конкуренции каждая фирма «принимает» равновесную цену, которая одновременно является результатом решения всех фирм в целом об объеме продукции (и предложения).

Максимизация прибыли в долгосрочном периоде

В краткосрочном периоде в отрасли действует определенное число фирм, каждая из которых имеет постоянные, не меняющиеся производственные мощности. В самом деле, фирмы могут закрыться в том смысле, что они в краткосрочном периоде будут производить нуль единиц продукции; но у них недостаточно времени, чтобы ликвидировать свои активы и вообще выйти из бизнеса. И наоборот, в долгосрочном периоде фирмы, уже действующие в отрасли, располагают достаточным временем, чтобы либо расширить, либо сократить свои производственные мощности. Более важен тот факт, что число фирм в отрасли может либо увеличиваться, либо уменьшаться, так как новые фирмы вступают в отрасль или существующие фирмы ее покидают. Давайте посмотрим, как эти долгосрочные приспособления меняют наши выводы, касающиеся определения объема продукции и цены в краткосрочном периоде.

Допущения

Сделаем для простоты три допущения, ни одно из которых не повлияет на справедливость наших выводов:

- **Только вступление и выход** Предположим, единственным долгосрочным изменением является вступление фирм в отрасль или их массовый выход из нее. Более того, мы не будем принимать во внимание краткосрочные корректировки, чтобы лучше понять природу долгосрочных изменений.
- **Одинаковые издержки** Все фирмы в отрасли имеют одинаковые кривые издержек. Это допущение позволит нам говорить о средней, или типичной, фирме в том смысле, что на все фирмы в отрасли происходящие долгосрочные изменения влияют совершенно одинаково.
- **Постоянные отраслевые издержки** Мы будем рассматривать отрасль с постоянными издержками. Это просто означает, что вступление и массовый выход фирм не влияют на цены ресурсов, или, следовательно, на расположение кривых удельных издержек отдельных фирм.

Цель данного анализа

Основной вывод, который мы стремимся здесь объяснить, таков: после завершения всех долгосрочных приспособлений цена продукта и объем продукции будут в точности соответствовать минимуму средних общих издержек каждой фирмы.

Таблица 21.7

Определение объема продукции в условиях совершенной конкуренции в краткосрочном периоде

Вопрос	Ответ
Следует ли фирме что либо производить?	Да, если цена равна или превышает минимальные средние переменные издержки. Это означает, что фирма имеет прибыль или что ее убытки меньше постоянных издержек.
Сколько продукции следует производить фирме?	Производить следует в таком объеме, при котором предельный доход (или цена) равен предельным издержкам, либо когда прибыль максимальна (общая выручка превышает общие издержки на максимальную величину) или убытки минимальны.
Обеспечит ли производство экономическую прибыль?	Да, если цена превышает средние общие издержки (общая выручка больше общих издержек). Нет, если средние общие издержки превышают цену (общие издержки больше общей выручки).

Этот вывод следует из двух основных факторов: 1) фирмы стремятся к прибылям и остерегаются убытков; 2) в условиях совершенной конкуренции фирмы свободно вступают в отрасль и покидают ее. Если изначально цена превышает средние общие издержки, то возможности получения экономической прибыли привлекут в отрасль новые фирмы. Такое расширение отрасли будет увеличивать предложение до тех пор, пока цена вновь не снизится и не сравняется со средними общими издержками. И наоборот, если цена первоначально ниже средних общих издержек, неизбежность убытков обусловит отток из отрасли ряда фирм. В результате совокупное предложение сократится, что приведет к росту цены до минимальной величины средних общих издержек.

Долгосрочное равновесие

Допустим, средняя, или типичная, фирма в совершенно конкурентной отрасли изначально пребывает в состоянии долгосрочного равновесия. Это показано на рис. 21.8а, где $MR = MC$, цена и минимальная величина средних общих издержек равны, скажем, 50 долл. Экономическая прибыль здесь нулевая; следовательно, отрасль находится в равновесии, или «в покое», поскольку внешние фирмы не проявляют склонности вступать в отрасль, а уже действующие там — покидать ее. Фирмы, входящие в состав отрасли, получают только нормальные прибыли, которые, как вы помните, составляют часть их издержек. Рыночная цена определяется совокупными, или отраслевыми, спросом и предложением, как показывают кривые D_1 и S_1 на рис. 21.8б. (Кривая рыночного предложения S_1 — это краткосрочная кривая;

долгосрочного отраслевого предложения мы выведем в ходе дальнейших рассуждений.)

Если судить по значениям, отложенным на осях обоих графиков, понятно, что для достижения отраслью равновесного объема продукции в 100 тыс. ед. отрасль должна состоять из 1000 фирм, каждая из которых производит 100 ед. продукта (100 000 / 100).

Вступление в отрасль ликвидирует экономические прибыли Давайте теперь нарушим долгосрочное равновесие, показанное на рис. 21.8, и проследим последующие приспособления к изменениям. Предположим, изменения покупательских вкусов увеличивают спрос на продукт с D_1 до D_2 . Цена, как видно из пересечения кривых D_2 и S_1 , вырастет до 60 долл., в результате чего кривая предельного дохода также смещается вверх до уровня 60 долл. При цене 60 долл. средние общие издержки фирмы составляют 50 долл., а объем выпуска — 100 ед. продукции; таким образом, возникает экономическая прибыль в размере 10 долл. Эта экономическая прибыль привлечет в отрасль новые фирмы. Некоторые из них будут созданы впервые, другие переместятся из менее процветающих отраслей.

По мере вступления фирм в отрасль предложение продукта на рынке будет расти, понижая его цену с 60 долл. до более низкого уровня. Экономическая прибыль будет сохраняться, а следовательно, фирмы будут вступать в отрасль до тех пор, пока краткосрочное рыночное предложение не возрастет до S_2 . Тогда рыночная цена, а значит, и предельный доход фирмы снизятся до 50 долл. Равенство цены и минимальных средних общих издержек вновь достигается на уровне 50 долл. Экономическую прибыль, появившуюся в результате повышения спроса, конкуренция сводит

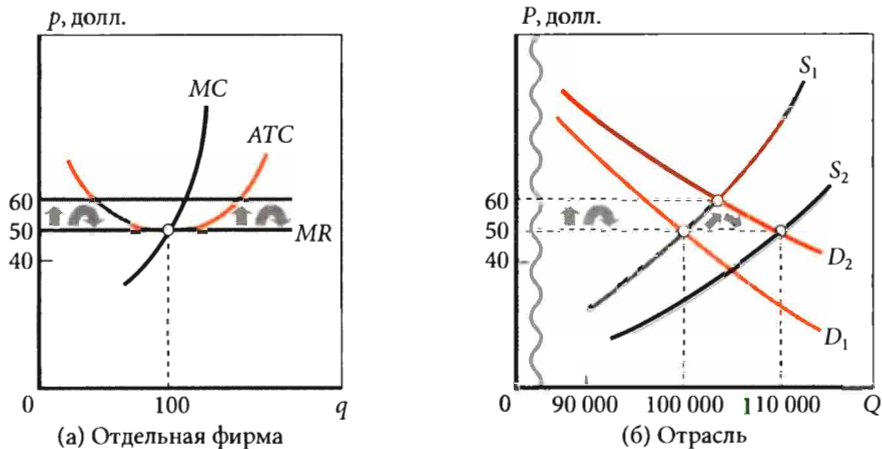


Рис. 21.8

Временно получаемая прибыль и восстановление долгосрочного равновесия (а) фирмы-представителя отрасли и (б) отрасли в целом. Благоприятный сдвиг спроса (от D_1 до D_2) нарушает первоначальное равновесие и создает экономическую прибыль. Но эта прибыль привлекает в отрасль новые фирмы, что приведет к увеличению предложения (с S_1 до S_2) и снижению цены продукта. Этот процесс будет происходить до тех пор, пока экономическая прибыль вновь не станет нулевой.

к нулю, после чего возникший мощный стимул, побуждавшие многие фирмы войти в отрасль, исчезает. Восстанавливается долгосрочное равновесие.

Анализируя рис. 21.8а и б, обратите внимание, что общее поставляемое теперь количество равно 110 тыс. ед. и что каждая фирма выпускает по 100 ед. Теперь в отрасли действует не 1000 фирм, как раньше, а 1100. Другими словами, экономическая прибыль отрасли привлекла в нее еще 100 фирм.

Выход фирм из отрасли ликвидирует убытки

Рассмотрим теперь, что происходит, когда кривая смещается в противоположную сторону. Анализируя рис. 21.9б, мы начнем с ситуации, когда кривые S_1 и D_1 отражают долгосрочное равновесие, служившее точкой отсчета в наших предыдущих рассуждениях, а цена составляет 50 долл.

Теперь предположим, что покупательский спрос падает с D_1 до D_3 . Это ведет к снижению цены до 40 долл., делая производство неприбыльным при минимальных средних общих издержках (ATC) в 50 долл. Возникающие в результате убытки со временем вынудят фирмы покинуть отрасль. Причина состоит в том, что где-нибудь в другом месте собственники могут получать нормальную прибыль в отличие от прибыли ниже нормальной (убытков), с которой они теперь сталкиваются. Поскольку капитальное оборудование изнашивается, и истекают обязательства по контрактам, некоторые фирмы просто закрываются. Однако по мере выхода части фирм отраслевое пред-

ложение будет уменьшаться, а цена расти, например, с 40 долл. приближаться к 50 долл. Однако и в этих условиях фирмы в отрасли продолжают терпеть убытки, из-за чего все больше из них покидают отрасль, а кривая предложения смещается в положение S_3 . Как только это происходит, цена вновь оказывается на уровне 50 долл., т.е. равной минимальным средним общим издержкам. В результате достигается точка безубыточности, значит — отрасль вновь оказывается в положении долгосрочного равновесия.

Обратите внимание, что на рис. 21.9а и б, где величина совокупного предложения составляет 90 тыс. ед. и каждая фирма производит 100 ед. продукта. Это означает, что в отрасли теперь действует только 900, а не 1000 фирм, как первоначально. Убытки вынудили 100 фирм выйти из этого бизнеса.

Вы, может быть, заметили, что мы обошли вопрос о том, какие именно фирмы покинут отрасль, когда возникнут убытки, так как исходили из допущения, что все фирмы имеют одинаковые кривые издержек. В действительности предпринимательские способности людей настолько различны, что даже при абсолютно одинаковых для всех фирм ценах на ресурсы и производственных технологиях менее умелые предприниматели несут большие издержки и потому первыми покидают отрасль, когда спрос на их продукт начинает сокращаться. Аналогичным образом фирмы, использующие работников с низкой квалификацией, скорее всего, окажутся высокзатратными

производителями и станут первыми кандидатами на выход из отрасли при уменьшении спроса на ее продукт.

Пока мы достигли промежуточной цели. Проведенный нами анализ показал, что конкуренция, которая выражается в том, что фирмы входят в отрасль и покидают ее, устраняет экономическую прибыль и убытки фирм, приводя цены к уровню минимальных долгосрочных средних общих издержек. Более того, тот же процесс конкуренции заставляет фирмы осуществлять производство в таких масштабах, при которых средние общие издержки будут минимальными.

Долгосрочное предложение отрасли с постоянными издержками

Хотя наши рассуждения относятся к долгосрочному периоду, мы заметили, что кривые рыночного предложения на рис. 21.8б и 21.9б — это кривые отраслевого краткосрочного предложения. Какова же **кривая долгосрочного предложения** в конкурентной отрасли? Проведенный выше анализ позволяет ответить на этот вопрос. Решающим фактором в определении формы кривой долгосрочного отраслевого предложения является влияние (если таковое имеется), которое оказывает изменение числа фирм в отрасли на издержки отдельных производителей.

Рассматривая долгосрочное конкурентное равновесие, мы исходили из того, что все наши рассужде-

ния относятся к **отрасли с постоянными издержками**. Это означает, что расширение отрасли за счет вступления в нее новых фирм (или сужение отрасли в результате выхода из нее части фирм) не оказывает влияния на цены ресурсов и, следовательно, на издержки производства. Графически это проявляется в том, что вступление или отток фирм не изменяет положение кривых долгосрочных средних общих издержек фирм в отрасли. Как правило, в таких ситуациях отраслевой спрос на ресурсы невелик по сравнению с совокупным спросом на эти ресурсы. Таким образом, отрасль способна расширяться или сужаться без существенного влияния на цены ресурсов и издержки производства.

Как будет выглядеть кривая долгосрочного предложения отрасли с постоянными издержками? Ответ можно получить из уже проведенного нами анализа. Он показал, что вступление фирм в отрасль и выход их из нее влияет на совокупный отраслевой выпуск, но при этом цена товара всегда возвращается к своему прежнему уровню, где она равна постоянным минимальным средним общим издержкам. В частности, мы разобрали пример, что отрасль может предложить на рынок 90 тыс., 100 тыс. или 110 тыс. ед. продукта по цене 50 долл. за единицу. Другими словами, кривая долгосрочного предложения отрасли с постоянными издержками является совершенно эластичной.

Графически это показано на рис. 21.10, где использованы данные рис. 21.8 и 21.9. Предположим,

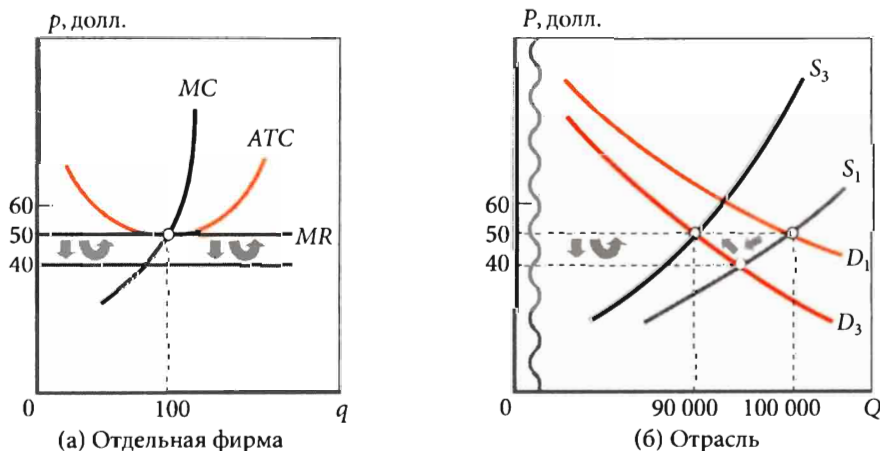


Рис. 21.9

Временно имеющиеся убытки и восстановление долгосрочного равновесия (а) фирмы-представителя отрасли и (б) отрасли в целом. Неблагоприятный сдвиг спроса (от D_1 к D_3) нарушит первоначальное равновесие и повлечет за собой убытки. Эти убытки подтолкнут к выходу из отрасли, что приведет к сокращению предложения (с S_1 до S_3) и повышению цены продукта. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока убытки не будут ликвидированы.

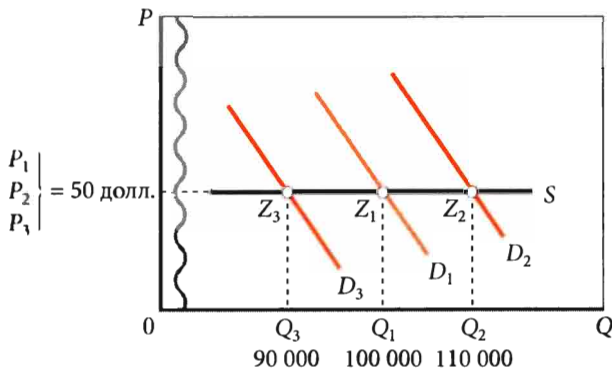


Рис. 21.10

Кривая долгосрочного предложения отрасли с постоянными издержками является горизонтальной. Поскольку вступление фирм в отрасль или массовый выход из нее не оказывают влияния на цены ресурсов и, следовательно, на удельные издержки, увеличение спроса (с D_1 до D_2) вызовет рост отраслевого производства (с Q_1 до Q_2), но не повлечет за собой никакого изменения цены (50 долл.). Подобным же образом уменьшение спроса (с D_1 до D_3) вызовет сокращение производства (с Q_1 до Q_3), но никак не скажется на цене. Это означает, что кривая долгосрочного отраслевого предложения (S) совершенно эластична, представляет собой горизонтальную прямую и проходит через точки Z_1 , Z_2 и Z_3 .

первоначально отраслевой спрос равен D_1 , отраслевой объем продукции – Q_1 (100 тыс. ед.), а цена продукта – P_1 (50 долл.). Эта ситуация, изображенная на рис. 21.8, представляет собой состояние долгосрочного равновесия. Теперь представим, что спрос увеличивается до D_2 , нарушая существующее равновесие. Возникающая в результате экономическая прибыль привлечет в отрасль новые фирмы. Поскольку это отрасль с постоянными издержками, вхождение в нее новых фирм будет продолжаться, а отраслевое производство расширяться до тех пор, пока цена не понизится до неизменного уровня минимальных средних общих издержек. Это произойдет при цене P_2 (50 долл.) и объеме продукции Q_2 (110 тыс. ед.).

Из рис. 21.9 мы видим, что сокращение спроса с D_1 до D_3 вызовет массовый отток фирм из нее и в конечном счете приведет к восстановлению равновесия при цене P_3 (50 долл.) и объеме продукции Q_3 (90 тыс. ед.). Точки Z_1 , Z_2 и Z_3 на рис. 21.10 показывают эти три сочетания цен и величины предложения продукта, которые были бы наиболее прибыльными, если бы фирмы располагали достаточным временем для того, чтобы осуществить все желаемые приспособления к предполагаемым изменениям спроса. Это и есть кривая – долгосрочного отраслевого

предложения. В отрасли с постоянными издержками (прямая линия), как мы видим на рис. 21.10, эта горизонтальная линия, отражающая совершенно эластичное предложение.

Долгосрочное предложение отрасли с возрастающими издержками

Отрасли с постоянными издержками – особый случай в бизнесе. Большинство отраслей являются отраслями с возрастающими издержками, т.е. по мере их расширения кривые средних общих издержек сдвигаются вверх, а по мере сокращения – вниз. Обычно вступление в отрасль новых фирм подталкивает вверх цены на ресурсы, особенно в отраслях, где используются специальные виды ресурсов, первоначальное предложение которых не может быть быстро увеличено. В результате роста цен на ресурсы повышаются и долгосрочные средние общие издержки фирм в отрасли, что проявляется в сдвиге вверх кривой долгосрочных средних общих издержек (ATC) у всех фирм.

Таким образом, при увеличении спроса на продукт, которое порождает экономическую прибыль, привлекающую в отрасль новые фирмы, эти прибыли подвергаются давлению с двух сторон, в конце концов уничтожающему их. Как и до этого, вступление в отрасль новых фирм ведет к росту рыночного предложения и снижению цены продукта, но теперь кривая средних общих издержек (ATC) сдвигается вверх. Равновесная цена в этом случае оказывается выше первоначальной. Теперь отрасль будет производить больше продукта по более высокой цене, поскольку вследствие расширения отрасли повысились ее средние общие издержки, а мы знаем, что в долгосрочном плане цена продукта должна покрывать средние общие издержки.

Поскольку увеличение объема продукции произойдет при более высокой цене, кривая долгосрочного предложения отрасли является восходящей. В отличие от ситуации, когда производство 90 тыс., или 100 тыс., или 110 тыс. ед. продукта достижимо при той же самой цене в 50 долл., отрасль с возрастающими издержками предлагает разный объем продукции при разных ценах: 90 тыс. ед. по цене 45 долл., 100 тыс. – по цене 50 долл., 110 тыс. ед. – по цене 55 долл. Более высокая цена требуется для стимулирования увеличения производства, поскольку по мере расширения отрасли удельные издержки производства растут.

Графически это показано на рис. 21.11. Первоначальный рыночный спрос, отраслевое производство и цена составляют соответственно D_1 , Q_1 (100 тыс. ед.) и P_1 (50 долл.) и показываются равновесной точкой Y_1 . Рост спроса до D_2 нарушает это равновесие и способствует появлению экономической прибыли. Это привлечет в отрасль новые фирмы, что, с одной

стороны, приведет к увеличению отраслевого предложения, а с другой стороны – к росту производственных издержек отдельных фирм. Новое равновесие достигается в точке Y_2 , где P_2 равна 55 долл., а $Q_2 = 110$ тыс. ед.

Наоборот, сокращение спроса с D_1 до D_3 сделает производство неприбыльным и подтолкнет фирмы к выходу из отрасли. В результате спрос на ресурсы относительно их предложения уменьшится, что приведет к снижению цен, а следовательно, и средних общих издержек производства. Новая равновесная цена установится на некотором уровне ниже первоначальной цены, скажем, в точке Y_3 , где P_3 равна 45 долл., а $Q_3 = 90$ тыс. ед. Соединив эти три точки равновесия, мы получим восходящую кривую долгосрочного предложения, такую, как кривая S на рис. 21.11.

Долгосрочное предложение отрасли с сокращающимися издержками

В отраслях, именуемых отраслями с сокращающимися издержками, возможна ситуация, когда с расширением отрасли производственные издержки составляющих ее фирм понижаются. Примером такой отрасли можно назвать производство компьютеров. По мере того как спрос на персональные компьютеры

растет, в эту отрасль входят все новые и новые производители и в значительной степени растет спрос на ресурсы, используемые для производства этого товара (в частности, карты памяти, дисководы, мониторы, программное обеспечение, например операционные системы). Расширяющееся производство этих компонентов приводит к появлению сильного положительного эффекта масштабов. Снижающиеся в результате издержки на производство компонентов, в конечном счете, приводят к существенному снижению цен этих компонентов, что, в свою очередь, вызывает снижение цен готовой продукции, в данном случае компьютеров. Предложение персональных компьютеров в таких условиях растет быстрее, чем спрос на них, и цена этих компьютеров снижается. **21.2 Long-run competitive supply**

Мы настоятельно рекомендуем вам еще раз обратиться к рис. 21.11 и самостоятельно доказать, что кривая долгосрочного предложения отрасли с сокращающимися издержками является *нисходящей*. (Ключевой вопрос 6.)

Совершенная конкуренция и эффективность

На рис. 21.12 (Ключевой график) показаны характеристики эффективности отдельных фирм и рынка после проведения очевидных долгосрочных корректировок, сделанных в условиях совершенной конкуренции. Независимо от того, к числу каких отраслей относится совершенно конкурентная отрасль, с постоянными или возрастающими издержками, окончательное положение долгосрочного равновесия каждой входящей в нее фирмы имеет одни и те же основные характеристики, связанные с экономической эффективностью. Как явствует из рис. 21.12а, цена (и предельный доход) установится на уровне, где она равна минимальной величине средних общих издержек: P (и MR) = $\min ATC$. Более того, поскольку кривая предельных издержек пересекается с кривой средних общих издержек в своей точке минимума, предельные издержки и средние общие издержки равны: $MC = \min ATC$. Поэтому в долгосрочном равновесии имеет место тройное равенство P (и MR) = $MC = \min ATC$. Объем продукции у каждой фирмы составляет Q_f .

Это тройное равенство говорит о том, что, хотя в краткосрочном периоде конкурентная фирма может извлекать экономическую прибыль или нести убытки, в долгосрочном периоде, осуществляя производство в соответствии с правилом равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек ($MR (= P) = MC$), она зарабатывает только нормальную прибыль. Кроме того, из этого тройного равенства

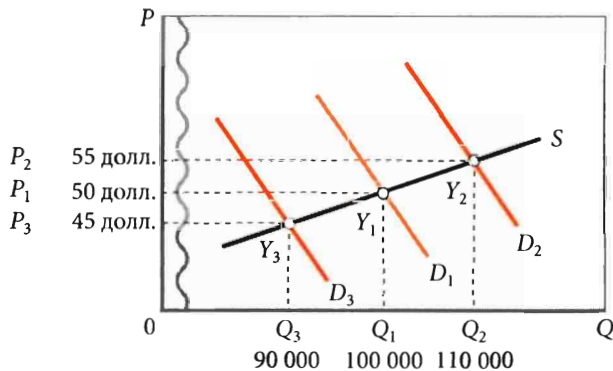


Рис. 21.11

Кривая долгосрочного предложения отрасли с возрастающими издержками является восходящей. В отрасли с возрастающими издержками вступление новых фирм в ответ на увеличение спроса (с D_3 до D_1 и затем до D_2) приведет к росту цен на ресурсы и, таким образом, к повышению удельных издержек. В результате отраслевой объем продукции увеличится (с Q_3 до Q_1 и до Q_2) только при более высоких ценах (55 долл. > 50 долл. > 45 долл.). Следовательно, кривая долгосрочного предложения отрасли (S) является восходящей и проходит через точки Y_3 , Y_1 и Y_2 .

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

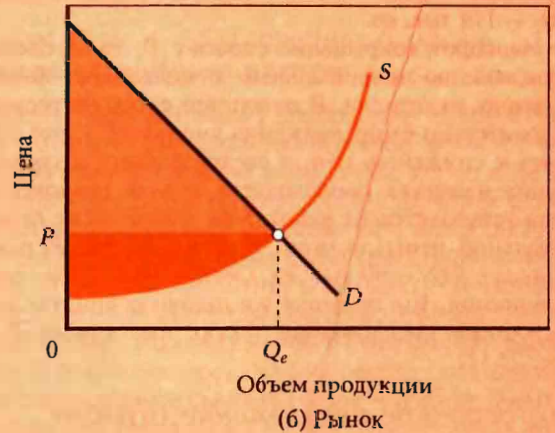
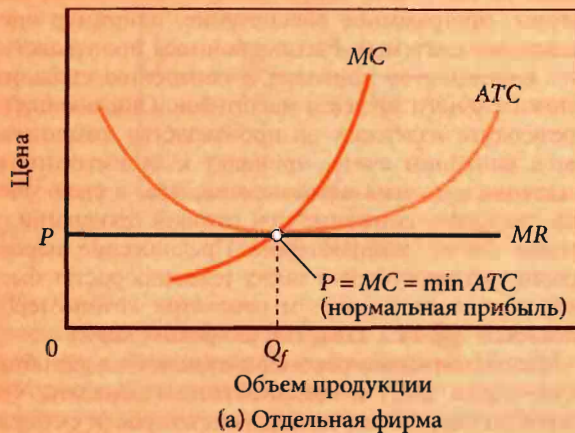


Рис. 21.12

Положение долгосрочного равновесия конкурентной фирмы: конкурентная фирма и рынок. (а) Равенство цены (P) и минимальных средних общих издержек показывает, что фирма стремится к эффективности производства и эффективности распределения. Она использует наиболее эффективную из известных технологий, назначает на свой продукт самую низкую цену P и производит наибольший объем продукции Q с учетом тех издержек, которые она несет. Она получает только нормальную прибыль, которая показана в виде кривой ATC . Равенство цены и предельных издержек указывает, что ресурсы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей. (б) На совершенно конкурентном рынке распределительная эффективность имеет место при рыночном равновесном объеме продукции Q_e . Сумма излишка потребителя (участок светло-оранжевого цвета) и излишка производителя (участок оранжевого цвета) в данном случае достигает максимума.

Быстрый тест 21.12

1. Мы называем фирму ценовым последователем потому, что:
 - а) ее кривая предельных издержек (MC) является восходящей;
 - б) кривая средних общих издержек (ATC) данной фирмы имеет U-образную форму;
 - в) ее кривая предельного дохода (MR) является горизонтальной линией;
 - г) предельные издержки (MC) и средние общие издержки (ATC) сравниваются, когда фирма достигает объема продукции, обеспечивающего максимальную прибыль.
2. Когда фирма достигает объема продукции, позволяющего максимизировать прибыль:
 - а) ее общая выручка равна общим издержкам;
 - б) она получает положительную экономическую прибыль;
 - в) фирма достигла эффективного распределения, но не обязательно эффективного производства;
 - г) фирма достигла эффективного производства, но не обязательно эффективного распределения.
3. Равенство цены (P), предельных издержек (MC) и минимальных средних общих издержек (ATC):
 - а) возможно лишь в отраслях с постоянными издержками;
 - б) способствует появлению в отрасли новых фирм;
 - в) означает, что производятся «нужные товары» и «правильным способом»;
 - г) означает, что бухгалтерская прибыль фирмы равна нулю.
4. Когда для отдельной фирмы $P = MC = \min ATC$, на рынке:
 - а) излишек потребителя обязательно превышает излишек производителя;
 - б) излишек потребителя плюс излишек производителя является максимальной величиной;
 - в) излишек производителя обязательно превышает излишек потребителя;
 - г) спрос и предложение являются идентичными.

следуют некоторые выводы об эффективности совершенно конкурентной экономики — выводы, имеющие важное общественное значение.

Экономисты придерживаются единого мнения, что (если отталкиваться от рассуждений об общественных товарах и экстерналиях, о чем говорилось в гл. 4) совершенно конкурентная экономика, рассматриваемая в ее идеальном варианте, приводит к эффективному распределению редких ресурсов общества. В конкурентной рыночной экономике используется ограниченный объем ресурсов, доступных обществу, но так, чтобы в максимальной степени удовлетворить запросы потребителей. Чтобы эти ограниченные ресурсы использовались эффективно, нужно добиться и эффективности производства, и эффективности распределения.

Эффективность производства: цена равна минимуму средних общих издержек

Эффективность производства требует, чтобы каждый товар, входящий в оптимальный ассортимент продуктов, производился наименее дорогостоящим способом. В долгосрочной перспективе совершенная конкуренция вынуждает фирмы производить объем продукта, обеспечивающий минимум средних общих издержек производства, и устанавливать цену, учитывающую такие издержки. Это, очевидно, наиболее предпочтительная ситуация для потребителей. Она означает, что фирмы должны использовать наилучшую из доступных (наименее затратную) технологию, иначе они не выживут. Другими словами, в производстве любого данного количества продукта используется минимум ресурсов. Давайте предположим, что товаром, о котором идет речь на рис. 21.12а, являются огурцы.

Еще раз посмотрите на конечное положение равновесия, показанное на рис. 21.12а. Каждая фирма в отрасли производит 100 ед. продукта, используя ресурсы стоимостью 5 тыс. долл. (50 долл. средних общих издержек, умноженные на 100 ед.). Если бы тот же самый объем продукции был достигнут с общими издержками, скажем, в 7 тыс. долл., ресурсы использовались бы неэффективно. Из-за этого общество понесло бы чистый убыток в 2 тыс. долл., равный стоимости альтернативных продуктов. Однако в условиях совершенной конкуренции такая ситуация невозможна, так как убытки в 2 тыс. долл., понесенные фирмой, вынудят ее либо снизить издержки производства, либо вовсе покинуть отрасль.

Следует также отметить, что потребители извлекают прибыль из условий эффективности производства, поскольку они платят самые низкие цены, возможные при доминирующей технологии и данных условиях формирования затрат.

Эффективность распределения ресурсов: цена равна предельным издержкам

Эффективность распределения ресурсов (аллокативная эффективность) достигается, когда ресурсы распределяются среди фирм и отраслей для производства продуктов и услуг, которые наиболее востребованы обществом (т.е. продукция производится с наименьшими издержками для каждого объема выпуска). Эффективность распределения ресурсов может быть реализована, когда общество получает чистый выигрыш при производстве конкретной достижимой комбинации продуктов и услуг. Производственная эффективность не обязательно означает эффективность распределения ресурсов. Эффективное производство должно создавать «нужные товары», т.е. товары, в которых больше всего нуждаются потребители. До того как мы сможем показать, что конкурентная рыночная система способствует этому, мы должны обсудить социальную значимость цен товаров и услуг. Здесь есть два важных аспекта:

- Денежная цена любого продукта, например огурцов, есть общественная мера, или показатель, относительной предельной ценности дополнительной единицы этого продукта. Другими словами, цена огурцов отражает предельную выгоду, извлекаемую из этого продукта.
- К тому же, вспомнив понятие альтернативных издержек, можно сказать, что предельные издержки производства огурцов служат мерой стоимости, или относительной ценности, других продуктов, которые можно было бы произвести из ресурсов, использованных на изготовление дополнительной единицы огурцов. Предельные издержки производства продукта показывают, каким количеством других продуктов жертвует общество, используя ресурсы для получения огурцов.

■ 21.1 Allocative efficiency

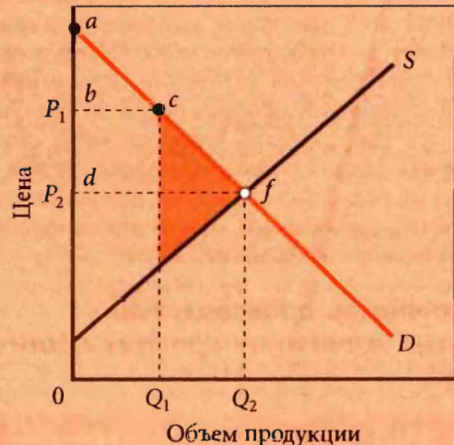
При совершенной конкуренции ориентированные на прибыль фирмы производят каждый товар или продукт до того объема, пока его цена (предельная выгода) и предельные издержки не сравняются друг с другом. В этом случае ресурсы общества распределяются эффективно. Каждый продукт производится до того объема, при котором ценность последней единицы становится равной ценности альтернативных продуктов, которые пожертвованы ради ее производства. Изменение производства огурцов снизит степень удовлетворения потребителей. Производство огурцов в объеме, превышающем точку $P = MC$ на рис. 21.12а, приведет к неполучению других продуктов, чья ценность для общества выше ценности дополнительно произведенных огурцов. Производство огурцов в объеме ниже точки, соответствующей равенству $P = MC$, приведет к неполучению обществом огурцов, которые оно ценит больше аль-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Повышение эффективности в результате выхода на рынок новых участников: пример с дженериками

Когда на рынке становятся доступны дженерики, цена лекарств снижается, излишек потребителя возрастает, и за счет повышения эффективности общество в целом выигрывает

При использовании модели конкуренции считается, что появление на рынке новых участников приводит к снижению цены, увеличению объема продукции и повышению эффективности. Хорошим тестом этого утверждения в реальной жизни становится появление новых производителей на рынке, который в прошлом был монополизированным. Такое развитие имеет место, скажем, в том случае, когда заканчивается срок действия патента на лекарство, продаваемое по рецепту. Патент на такое лекарство предоставляет фармацевтической компании, которая его разработала, эксклюзивное право на его производство и продажу в течение 20 лет после подачи заявки на выдачу патента. Так как Управлению по контролю за продуктами и лекарствами (FDA) в среднем требуется около 8 лет, чтобы выдать разрешение на новое лекарство, указанное эксклюзивное право действует приблизительно 12 лет. Патент на лекарство предназначен для того, чтобы поощрять исследования и разработки (НИОКР), направленные на создание новых лекарств, благодаря чему улучшится и общее благосостояние общества. При наличии патентной защиты фирма может устанавливать на лекарство цену выше предельных издержек и средних общих из-



держек и благодаря этому при продажах своих фирменных лекарств, пользующихся повышенным спросом у пациентов, получать экономическую прибыль. Эта экономическая прибыль, с одной стороны, покрывает предыдущие расходы на разработку этого продукта, а с другой — помогает финансировать последующие НИОКР.

Хотя конкуренты могут разработать аналогичные лекарства и действительно часто это делают, они не могут копировать и продавать фирменные продукты, защищенные патентом, такие, как, например, *Lipitor*

тернативных товаров, на которые истрочены ресурсы, не выделенные на огурцы. (Ключевой вопрос 7.)

Максимальный излишек потребителя и производителя

Мы подтверждаем наличие распределительной эффективности на рис. 21.126, поскольку там видно, что совершенная конкуренция приводит к максимальной сумме дополнительных излишков и для потребителей, и для производителей. Вспомним из гл. 18, что **излишек потребителя** — это разница между максимальной ценой, которую потребители готовы заплатить за продукт, и рыночной ценой этого продукта. На рис. 21.126 излишек потребителя графически показан треугольником светло-оранжевого цвета и представляет собой сумму вертикальных расстояний между кривой спроса и равновесной ценой. И наоборот, **излишек производителя** — это разница между минимальной ценой, на которую производители готовы согласиться за свой продукт, и рыночной

ценой этого продукта; графически это вертикальные расстояния между равновесной ценой и кривой предложения. В данном случае излишек производителя показан участком оранжевого цвета.

При равновесном количестве Q_e общая величина излишка потребителя и излишка производителя является максимальной. Здесь имеет место распределительная эффективность, поскольку при Q_e предельная выгода, показанная точками, лежащими на кривой спроса, равна предельным издержкам, показанным точками на кривой предложения. Другими словами, максимальная готовность потребителей заплатить за единицу при объеме Q_e равна минимально приемлемой цене этой единицы для производителей. При любом объеме меньше Q_e сумма излишка потребителя и излишка производителя, т.е. общая площадь участков светло-оранжевого и оранжевого цветов станет меньше той, которая показана. При любом объеме, превышающем Q_e , утрата части эффективности (потери из-за неэффективности) приведет к снижению суммы излишка потребителя и излишка

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

(применяется при высоком содержании холестерина), Zoloft (антидепрессант), Nexium (желудочно-кишечные дисфункции).

Когда срок действия патента заканчивается, любая фармацевтическая компания может производить и продавать такое лекарство под своим названием как дженерик, используемый в лечебных целях. В качестве примера такого дженерика можно назвать метропролол (*metoprolol*), используемый вместо фирменного лекарства Lopressor, адреноблокирующего средства, применяемого при высоком кровяном давлении. Поскольку у этого дженерика тот же самый химический состав, как и у фирменного лекарства, они непосредственно конкурируют друг с другом. Однако цена у дженерика ниже, из-за чего цены таких лекарств на рынке в целом снижаются (по крайней мере, в среднем), особенно после того, как дженерик завоевывает часть рынка. Исследования свидетельствуют, что при таком сценарии цена снижается обычно на 30–40%. Планы медицинского страхования часто стимулируют пациентов переходить на дженерики, если они появляются на рынке. В настоящее время на дженерики приходится 42% общего рынка лекарств США, продаваемых по рецепту.

Анализ того, что происходит после того, как срок действия патента на лекарство заканчивается и начинается конкуренция между фирменным лекарством и дженериком, полезно провести с точки зрения излишка потребителя и повышения эффективности. Рассмотрим приведенный выше рисунок, похожий на рис. 21.126. Патент предоставляет фирме монопольное право, благо-

даря чему она может устанавливать цену на этот продукт выше конкурентной. Предположим, что ценой, обеспечивающей максимальную прибыль, при одном продавце этого лекарства является P_1 . (В следующей главе мы изучим, как монополист может определить эту цену.)

После того как срок действия патента на лекарство истекает, начинается его конкуренция с дженериком, что приводит к снижению цены лечения, например, с P_1 до P_2 . Если вы сравните треугольники, характеризующие излишки потребителя, которые расположены выше линий цены, то увидите, что когда цена лекарства снизилась, излишек потребителя вырос, графически из треугольника *bac* до треугольника *daf*. Когда цена лекарства опустилась с P_1 до P_2 , его количество выросло с Q_1 до Q_2 . В этом случае повышение эффективности, полученное благодаря конкуренции, графически показано добавлением оранжевого треугольника. При цене P_2 и количестве Q_2 общий излишек потребителя и производителя становится максимальным. (В реальной жизни цена может не опуститься до P_2 , так как у некоторых пациентов сохраняется лояльность к фирменным лекарствам, выписываемым врачами).

Патенты помогают пациентам и обществу, стимулируя разработку новых лекарств, которых без этого механизма защиты могло бы не быть. Выход на рынок дженериков в тот момент, когда срок действия патентов заканчивается, помогает пациентам, так как снижает цены, увеличивает излишек потребителя и повышает эффективность, т.е. в этом случае мы видим, что все происходит именно так, как предсказывает модель конкуренции.

производителя, показанного участками светло-оранжевого и оранжевого цвета.

После долгосрочных корректировок совершенная конкуренция приводит к распределительной эффективности: уровню производства, при котором P (и MR) = $\min ATC$, предельные выгоды равны предельным издержкам, максимальная готовность платить равна минимально приемлемой цене, и сумма излишка потребителя и излишка производителя является максимальной.

Динамические корректировки

Еще одно свойство совершенно конкурентных рынков состоит в способности восстанавливать эффективность использования ресурсов, нарушаемое из-за корректировок, динамично происходящих в экономике. В конкурентной экономике любые изменения потребительских вкусов, предложения ресурсов или технологий производства автоматически вызывают соответствующее перераспределение ресурсов. На-

пример, предположим, что резко возросла популярность огурцов и пикулей. Прежде всего это приведет к тому, что спрос на огурцы на рынке возрастет, из-за чего цена этого продукта увеличится. Поэтому при прежнем объеме производства цена огурцов станет выше их предельных издержек. При таком положении дел эффективность теряется, но более высокая цена создает экономическую прибыль в производстве огурцов и стимулирует его расширение. Прибыльность позволяет переманить ресурсы из тех областей, где они в настоящее время не столь нужны, например из производства арбузов. Расширение производства огурцов закончится только тогда, когда цена огурцов вновь будет равна их предельным издержкам, и восстановится эффективность распределения.

Точно так же изменения запасов определенных ресурсов или производственных технологий нарушают существующее равенство цен и предельных издержек, либо повышая, либо понижая предельные издержки. Возникающее неравенство заставляет ру-

ководителей фирм, стремящихся либо достичь прибыли, либо избежать убытков, перераспределять ресурсы, пока цена снова не сравняется с предельными издержками по каждому направлению производства. Поступая так, они исправляют любую неэффективность в распределении ресурсов, которую изменяющиеся условия могут временно породить в экономике.

Вновь о «невидимой руке»

И последнее соображение. Высокоэффективное распределение ресурсов, которому содействует совершенно конкурентная экономика, достигается потому, что фирмы и поставщики ресурсов свободно стремятся к достижению личной выгоды. В конкурентной рыночной системе действует «невидимая рука» (см. гл. 2). В конкурентной экономике фирмы используют ресурсы до тех пор, пока дополнительные или предельные издержки производства не оказываются равными цене продукта. Это не только максимизирует прибыли отдельных производителей, но и одновременно создает такую структуру распределения ресурсов, которая максимизирует удовлетворение потребителей. Таким образом в том, что касается эффективного использования ограниченных (редких) ресурсов, конкурентная рыночная сис-

тема приводит частные интересы продавцов в полное соответствие с интересами общества. Стремление к прибыли (и желание не допустить убытков) приводит к очень полезным для общества экономическим результатам.

Краткое повторение 21.3

- В долгосрочном периоде вступление фирм в отрасль порождает конкуренцию, которая сокращает экономическую прибыль до нуля, а массовый отток фирм из отрасли устраняет убытки, в результате чего цена становится равной минимальной величине средних общих издержек.
- Кривые долгосрочного предложения отраслей с постоянными, возрастающими и сокращающимися издержками — это соответственно горизонтальные, восходящая и нисходящая кривые.
- В долгосрочной перспективе на совершенно конкурентных рынках достигается как эффективность производства (цена равна минимуму средних общих издержек), так и эффективность распределения ресурсов (цена равна предельным издержкам).
- После долгосрочных корректировок на совершенно конкурентных рынках достигается максимальный общий излишек потребителя и производителя.

РЕЗЮМЕ

1. Экономисты группируют различные отрасли в зависимости от их рыночной структуры. Различают четыре рыночные структуры: а) совершенная конкуренция; б) абсолютная монополия; в) монополистическая конкуренция; г) олигополия.
2. Совершенно конкурентная отрасль состоит из большого количества независимых фирм, производящих стандартизированный продукт. Совершенная конкуренция предполагает, что фирмы и ресурсы могут легко перемещаться из отрасли в отрасль.
3. В конкурентной отрасли ни одна фирма не в состоянии воздействовать на рыночную цену. Кривая спроса на продукт фирмы совершенно эластична, и цена, следовательно, равна предельному доходу.
4. Вопрос о максимизации прибыли конкурентной фирмой в краткосрочном периоде можно исследовать, используя принцип сопоставления совокупного дохода с общими издержками или маржинальный анализ. Фирма максимизирует свои краткосрочные прибыли, производя такой объем продукта, при котором совокупный доход превышает общие издержки на наибольшую величину.
5. При условии, что цена превышает минимальную величину средних переменных издержек, конкурентная фирма в краткосрочном периоде максимизирует прибыли или минимизирует убытки, производя такой объем продукта, при котором цена или предельный доход равны предельным издержкам. Если цена меньше средних переменных издержек, фирма минимизирует свои убытки, если вообще прекратит свою деятельность. Если цена выше, чем средние переменные издержки, но меньше, чем средние общие издержки, фирма минимизирует свои убытки, производя такой объем продукта, при котором цена равна предельным издержкам. Если цена превышает средние общие издержки, объем продукции, при котором цена равна предельным издержкам, обеспечивает фирме максимум экономической прибыли.
6. Применение правила равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек ($MR (= P) = MC$) при различных возможных рыночных ценах приводит к выводу о том, что участок кривой краткосрочных предельных издержек фирмы, расположенный над кривой средних переменных издержек, является кривой краткосрочного предложения фирмы.

7. В долгосрочном периоде конкурентная цена равна минимальной величине средних общих издержек производства, поскольку экономическая прибыль побуждает фирмы вступать в конкурентную отрасль, и этот процесс продолжается до тех пор, пока конкуренция не сводит эту прибыль на нет. И наоборот, убытки вызовут массовый отток фирм из отрасли, продолжающийся до тех пор, пока цена продукта снова не будет покрывать все удельные издержки.
8. Кривая долгосрочного предложения отрасли с постоянными издержками является горизонтальной, отрасли с возрастающими издержками – восходящей, а отрасли с сокращающимися издержками – нисходящей.
9. Долгосрочное равенство цены и минимальной величины средних общих издержек означает, что

конкурентные фирмы используют наиболее эффективную из известных технологий и назначают – с учетом своих издержек производства – самую низкую цену.

10. Равенство цены и предельных издержек в долгосрочном периоде предполагает, что ресурсы будут распределяться в соответствии со вкусами потребителей. Здесь имеет место распределительная эффективность. На таком рынке общая сумма излишка потребителя и излишка производителя является максимальной.
11. В ответ на изменение вкусов потребителей, технологий или поставляемых ресурсов система обеспечения конкурентной цены перераспределяет ресурсы и за счет этого со временем восстанавливает распределительную эффективность.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Совершенная (чистая) конкуренция (*pure competition*)

Абсолютная (чистая) монополия (*pure monopoly*)

Монополистическая конкуренция (*monopolistic competition*)

Олигополия (*oligopoly*)

Несовершенная конкуренция (*imperfect competition*)

Ценовой последователь (*price taker*)

Средний доход (*average revenue*)

Совокупный доход (*total revenue*)

Предельный доход (*marginal revenue*)

Точка безубыточности (*break-even point*)

Правило равенства предельного дохода и предельных издержек (*MR = MC rule*)

Кривая краткосрочного предложения (*short-run supply curve*)

Кривая долгосрочного предложения (*long-run supply curve*)

Отрасль с постоянными издержками (*constant-cost industry*)

Отрасль с возрастающими издержками (*increasing-cost industry*)

Отрасль с сокращающимися издержками (*decreasing-cost industry*)

Эффективность производства (*productive efficiency*)

Эффективность распределения ресурсов (*allocative efficiency*)

Излишек потребителя (*consumer surplus*)

Излишек производителя (*producer surplus*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Кратко поясните основные характеристики совершенной конкуренции, совершенной монополии, монополистической конкуренции и олигополии. Под какую из этих рыночных категорий наиболее точно подходит каждый из следующих примеров: а) супермаркет, расположенный в вашем городе; б) сталелитейная промышленность; в) канзасская ферма по выращиванию пшеницы; г) коммерческий банк, в котором вы или ваша семья имеете счет; д) автомобильная промышленность. В каждом случае обоснуйте, почему вы отнесли каждый пример к тому или иному классу.
2. Строго говоря, в реальной жизни совершенная конкуренция никогда не существовала и, вероятно, существовать не будет. Тогда зачем ее изучать?

3. *Ключевой вопрос* Используйте следующую шкалу спроса, чтобы определить совокупные и предельные доходы для каждого возможного объема продаж:

Цена продукта, долл.	Величина спроса, ед.	Валовой доход, долл.	Предельный доход, долл.
2	0	_____	_____
2	1	_____	_____
2	2	_____	_____
2	3	_____	_____
2	4	_____	_____
2	5	_____	_____

- а. Какой вывод вы можете сделать о структуре отрасли, в которой действует эта фирма? Поясните свой ответ.
- б. Изобразите графически кривые спроса, совокупного дохода и предельного дохода этой фирмы.
- в. Почему кривые спроса и предельного дохода совпадают?
- г. «Предельный доход представляет собой изменение совокупного дохода». Поясните это утверждение в устной форме и продемонстрируйте графически, используя данные таблицы.
4. **Ключевой вопрос** Предположим, имеются следующие данные об издержках производителя, действующего в условиях совершенной конкуренции:

Совокупный продукт, ед.	Средние постоянные издержки, долл.	Средние переменные издержки, долл.	Средние общие издержки, долл.	Предельные издержки, долл.
0				45
1	60,00	45,00	105,00	40
2	30,00	42,50	72,50	35
3	20,00	40,00	60,00	30
4	15,00	37,50	52,50	35
5	12,00	37,00	49,00	40
6	10,00	37,50	47,50	45
7	8,57	38,57	47,14	55
8	7,50	40,63	48,13	65
9	6,67	43,33	50,00	75
10	6,00	46,50	52,50	

- а. При цене продукта 56 долл. будет ли данная фирма заниматься производством в краткосрочном периоде? Почему да или почему нет? Если да, то каким будет объем продукции, максимизирующий прибыль или минимизирующий убыток? Объясните свой ответ. Определите величину экономической прибыли или убытка в расчете на единицу продукции.
- б. Ответьте на вопрос (а) при условии, что цена продукта равна 41 долл.
- в. Ответьте на вопрос (а) при условии, что цена продукта равна 56 долл.
- г. В приведенной ниже таблице заполните шкалу краткосрочного предложения фирмы (столбцы 1 и 2) и укажите прибыль или убыток для каждого объема продукции (столбец 3).
- д. Объясните смысл утверждения: «Тот участок кривой предельных издержек конкурентной фирмы, который расположен выше кривой ее

средних переменных издержек, образует кривую краткосрочного предложения фирмы». Проиллюстрируйте свой ответ графически.

(1) Цена, долл.	(2) Величина предложения отдельной фирмы, ед.	(3) Прибыль (+) или убыток (-), долл.	(4) Величина совокупного предложения 1500 фирм, ед.
26	_____	_____	_____
32	_____	_____	_____
38	_____	_____	_____
41	_____	_____	_____
46	_____	_____	_____
56	_____	_____	_____
66	_____	_____	_____

- е. Теперь предположим, что конкурентная отрасль состоит из 1500 одинаковых фирм, т.е. существуют 1500 фирм, каждая из которых несет те же самые издержки. Рассчитайте шкалу отраслевого предложения (столбец 4).
- ж. Предположим, данные о рыночном спросе на продукт следующие:

Цена, долл.	Величина совокупного спроса, ед.
26	17 000
32	15 000
38	13 500
41	12 000
46	10 500
56	9500
66	8000

- Какова в этом случае равновесная цена? Каков равновесный объем продукции для отрасли? Для каждой фирмы? Каковы прибыль или убыток в расчете на единицу продукции? Для фирмы? В долгосрочном периоде отрасль будет расширяться или сужаться?
5. Почему равенство предельного дохода и предельных издержек является обязательным для максимизации прибыли во всех рыночных структурах? Объясните, почему в правиле равенства предельного дохода и предельных издержек, если отрасль является совершенно конкурентной, предельный доход может быть заменен ценой.
6. **Ключевой вопрос** На графиках отрасли и типичной фирмы покажите положение долгосрочного равновесия. Предположив, что издержки неиз-

менны, используйте оба графика, чтобы проиллюстрировать, каким образом увеличение или сокращение рыночного спроса нарушает долгосрочное равновесие. Опишите графически и словами процесс коррекции, который приводит к восстановлению долгосрочного равновесия. После этого повторите ваш анализ применительно к отраслям с возрастающими и сокращающимися издержками, а затем сравните все три кривые долгосрочного предложения.

7. **Ключевой вопрос** При долгосрочном равновесии цена (P) = минимум средних общих издержек (ATC) = предельные издержки (MC). Какое значение для экономической эффективности имеет равенство цены и минимальной величины средних общих издержек? А равенство цены и предельных издержек? В ответе покажите, в чем состоит различие между эффективностью производства и эффективностью распределения ресурсов.

8. Предположим, фирмы, действующие на совершенно конкурентном рынке, которые производят орехи кешью, выяснили, что P выше MC . Является ли общий объем их производства продукции слишком маленьким, слишком большим или именно таким, который необходим для достижения распределительной эффективности? Что произойдет в долгосрочной перспективе с поставками кешью и ценой этих орехов? Используйте диаграмму предложения и спроса, чтобы показать, как эта реакция изменит сумму излишка потребителя и излишка производителя на рынке кешью.
9. (**Последний штрих**) Чем лекарство-дженерик отличается от фирменного лекарства, т.е. эквивалентного, но запатентованного? Объясните, почему цена фирменного лекарства обычно снижается, когда на рынке начинают предлагать дженерик? Объясните, как это снижение цены влияет на распределительную эффективность.

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Вы — участник совершенно конкурентного рынка: каким вчера была ваша выручка?** Предположим, вы управляете совершенно конкурентной фирмой, которая покупает и продает иностранную валюту. Также предположим, что вчера в ходе своей деятельности вы купили 100 тыс. швейцарских франков по рыночному обменному курсу и продали их по более высокой цене, получив 3% комиссионных. Посетите веб-сайт Федеральной резервной системы (federalreserve.gov) и выберите последовательно заголовки *Economic Research and Data* (Экономические исследования и данные), *Statistics* (Статистика) и *Foreign Exchange Rates* (Обменные курсы валют). Какой вчера была ваша общая выручка в долларах (обязательно включите туда ваши комиссионные)? Почему ваша прибыль за день существенно меньше этой общей выручки?
2. **Вход фирм на рынок и выход: когда это происходит?** Посетите веб-сайт Бюро по проведению переписей в США (www.census.gov) и выберите заголовки *Economic Census* (Экономические обзоры), *Manufacturing* (Производство) и *Comparative Statistics* (Сравнительная статистика). Отыщите три производственные отрасли, в которых за период с 1997 по 2002 г. происходил большой рост (в процентном исчислении) числа фирм. Выберите три производственные отрасли, которые в те же годы столкнулись с самыми большими в процентном исчислении снижениями числа участников. Какой отдельный фактор, скорее всего, вызывает разную динамику вхождения фирм в отрасль и выхода из нее у ваших двух групп? Поясните свой ответ.

В этой главе вы узнаете:

- каковы характеристики абсолютной монополии;
- как при абсолютной монополии устанавливаются объем продукции и цена, обеспечивающие максимальную прибыль;
- об экономических эффектах монополии;
- почему монополистическая мощь приводит к установлению разных цен на разных рынках.



Абсолютная монополия

От совершенной конкуренции мы сразу же перейдем к абсолютной монополии, которая находится на другом конце общего спектра структур рынка, перечисленных в табл. 21.1. Все мы ежедневно имеем дело с теми или иными монополиями – единственными продавцами товаров и услуг. Когда вы видите *Windows* – логотип компании *Microsoft* на экране своего компьютера, вы сталкиваетесь с монополией (или, по крайней мере, с почти монополией). Когда вы покупаете некоторые лекарства по рецепту, вы покупаете продукт, изготовленный монополией. Когда вы делаете местный телефонный звонок, включаете свет в своей квартире или подписываетесь на услуги кабельного телевидения, вы, вполне вероятно, опять же поддерживаете монополию. Во многом степень такой монополизации зависит от того, где вы живете.

Что именно мы имеем в виду, когда говорим об «абсолютной монополии», какие условия позволяют таким структурам сначала появиться на свет, а затем продолжать действовать? Каким образом монополист определяет цены и объем продукции, при которых он получает максимальную прибыль? Обеспечивает ли монополия эффективное производство и эффективное размещение ресурсов, что характерно для рынка свободной конкуренции? Если нет, может ли вмешательство органов власти улучшить поведение монополиста? Ответы на эти вопросы нам поможет получить упрощенная модель совершенной монополии.

Абсолютная монополия: введение

Абсолютная (чистая) монополия существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей. Давайте сначала рассмотрим основные характерные черты совершенной монополии:

- **Единственный продавец** Абсолютный (или полный, или чистый) монополист – это отрасль, состоящая из одной фирмы, являющейся единственным производителем какого-то конкретного товара или единственным поставщиком услуги; следовательно, в данном случае слова «фирма» и «отрасль» становятся синонимами.
- **Нет близких заменителей** Продукт монополии уникален в том смысле, что хороших или близких его заменителей не существует. С точки зрения

покупателя, это означает, что приемлемых альтернатив у него нет. Поэтому покупатель вынужден либо приобретать продукт у монополиста, либо вообще обходиться без него.

- **Ценовой лидер** Абсолютный монополист контролирует весь объем предложения продукта на рынке и поэтому может в значительной степени диктовать цену, т.е. является *ценовым лидером*. (Для сравнения: отдельная фирма, действующая в условиях совершенной конкуренции, не оказывает влияния на цену продукта и выступает в качестве *ценового последователя*.) В таких условиях полный монополист может повлиять на обычный характер нисходящей кривой спроса на его продукт. Манипулируя количеством предлагаемого на рынке продукта, монополист может изменить его цену. И он использует свою силу каждый раз, когда для этого возникают подходящие условия.
- **Заблокированное вхождение** Абсолютный монополист не имеет непосредственно конкурирующих с ним соперников, чему во многом способствуют некоторые барьеры, препятствующие входу в «его» отрасль другим фирмам, потенциально способным это сделать. Барьеры могут быть экономическими, техническими, юридическими и т.д. В условиях совершенной монополии вхождение в отрасль полностью заблокировано.
- **Неценовая конкуренция** Продукт, выпускаемый чистым монополистом, может быть как стандартизированным (например, природный газ и электричество), так и дифференцированным (примерами чего могут быть *Windows* или *Frisbees*). Монополисты, выпускающие стандартизированные продукты, занимаются в основном рекламой через средства массовой информации, а специализирующиеся на дифференцированных продуктах иногда напрямую рекламируют характеристики своих товаров и услуг напрямую потребителю.

22.1 Монополия

Примеры монополии

Примеров абсолютной монополии относительно немного, хотя есть множество вариантов, близких к такой монополии. Во многих городах предприятия коммунального хозяйства, принадлежащие органам власти или тем, чья деятельность регулируется органами власти, а именно поставщики природного газа, электричества, воды, а также услуг кабельного телевидения и местной телефонии, являются монополистами или структурами, приближающимися к ним.

Существует также множество «почти монополистов», когда единственная фирма осуществляет большую часть продаж на конкретном рынке. Скажем, компания *Intel* предоставляет 80% центральных микропроцессоров, используемых в персональных ком-

пьютерах. *First Data Corporation* через свою дочернюю компанию *Western Union* получила 80% рынка пере-сылки денежных средств. У *Brannock Device Company* 80% рыночной доли в изготовлении устройств по определению размера обуви, устанавливаемых в обувных магазинах. Компания *Wham-O* через свой бренд *Frisbee* продает 90% пластиковых одноразовых дисков. Синдикат *De Beers*, специализирующийся на бриллиантах, фактически контролирует 55% мирового предложения необработанных бриллиантов (см. вставку «Последний штрих» в этой главе).

Профессиональные спортивные лиги также обладают монопольной властью. Лиги предоставляют клубам-членам право быть единственными поставщиками их услуг на выделенных для них географических территориях. За небольшим исключением, в каждом виде спорта каждый крупный город США обслуживается одной профессиональной командой. Если вы хотите увидеть игру в баскетбол профессионалов высшей лиги в Сент-Луисе или Сиэтле, вы должны покупать билеты на матчи команд *Cardinals* и *Mariners* соответственно и тем самым поддерживать только их. Существуют и другие монополии географического типа. Например, небольшой город подчас обслуживается только одной авиалинией или единственной железной дорогой. В маленьком и географически изолированном населенном пункте в качестве монополии могут выступать местные банк, кинотеатр или книжный магазин.

Разумеется, и здесь почти всегда существует какая-то конкуренция. Кабельное телевидение можно поменять на спутниковое, а любительский софтбол в какой-то степени заменит профессиональный бейсбол. Операционную систему *Linux* можно установить вместо *Windows* и т.д. Однако подобные замены, как правило, либо более дорогостоящи, либо по тем или иным причинам менее привлекательны.

Две задачи, объясняющие необходимость изучения монополии

Мы хотим проанализировать абсолютную монополию не только ради нее самой, но и потому, что такое изучение поможет разобраться в сущности монополистической конкуренции и олигополии, более часто встречающихся рыночных структурах, которые мы обсудим в гл. 23. Эти две рыночные структуры в различной степени объединяют характеристики совершенной конкуренции и абсолютной монополии.

Барьеры, препятствующие вхождению в отрасль

Факторы, препятствующие вхождению в отрасль, называются **барьерами, препятствующими вхождению**

в отрасль. В случае совершенной монополии барьеры, препятствующие вхождению в отрасль, достаточно высоки и поэтому полностью блокируют всю потенциальную конкуренцию. Менее мощные барьеры приводят к появлению олигополии, т.е. рынка, на котором действует всего несколько фирм. Еще более слабые барьеры создают условия для действия довольно большого числа фирм, что характерно для монополистической конкуренции. И наконец, фактическое отсутствие таких барьеров объясняет наличие очень большого числа конкурирующих фирм, которое является основой совершенной конкуренции. Из сказанного можно сделать важный вывод: барьеры, препятствующие вхождению в отрасль новых участников, имеют отношение не только к крайнему случаю – абсолютной монополии, но и ко многим другим рынкам, где также есть условия для поведения, имеющего черты монополии.

Эффект масштаба

Современная технология в некоторых отраслях такова, что эффективное производство за счет экономии на масштабах и, как результат, снижение средних общих издержек, может быть достигнуто только в том случае, когда производители являются чрезвычайно крупными. Там, где эффект масштаба производства очень значителен, кривая средних общих издержек фирмы будет понижаящейся в значительном диапазоне объема продукции. При данном рыночном спросе добиться низких средних общих издержек могут лишь немногие фирмы, а в предельном варианте – лишь одна крупная.

На рис. 22.1 показан эффект масштаба, проявляющийся в широком диапазоне выпускаемой продукции. Если общий потребительский спрос попадает в этот диапазон, то с наименьшими издержками его может удовлетворить только единственный произ-

водитель. Скажем, монополия могла бы произвести 200 ед. при издержках 10 долл. на единицу продукции и общих издержках 2 тыс. долл. Если бы в отрасли было две фирмы и каждая из них производила бы 100 ед., издержки в расчете на единицу продукции составили бы 15 долл., а совокупные издержки выросли бы до 3 тыс. долл. (15 долл. \times 200). Еще более острая конкурентная ситуация возникает при четырех фирмах, когда каждая из них производит по 50 ед., что приводит к резкому увеличению издержек на единицу продукции и общих издержек до 20 и 4 тыс. долл. соответственно. Вывод: чтобы производить любой объем продукции с минимальными общими издержками, используя наименьшее количество ресурсов, в отрасли должен действовать единственный производитель – монополист.

Если в отрасли существует абсолютная монополия, эффект масштаба будет действовать в качестве барьера, защищающего фирму-монополиста от конкуренции. Новые, создающиеся фирмы, старающиеся попасть в эту отрасль в качестве мелких производителей, не способны добиться эффекта масштаба, не смогут получать достаточной прибыли и поэтому будут иметь очень мало шансов на выживание и развитие. Новые фирмы могут попытаться выйти на такой рынок, уже достигнув крупного размера, т.е. войти в отрасль крупномасштабным производителем, способным реализовать эффект масштаба производства. Однако новому предприятию очень трудно найти денежные средства для приобретения большого объема капитального оборудования, необходимого для обеспечения такого эффекта. В большинстве случаев финансовые барьеры для упомянутого выше варианта («стать крупным участником») настолько велики, что делают его практически неосуществимым. Это объясняет, почему реальные действия по выходу в такую отрасль, как автомобилестроение, программное обеспечение для

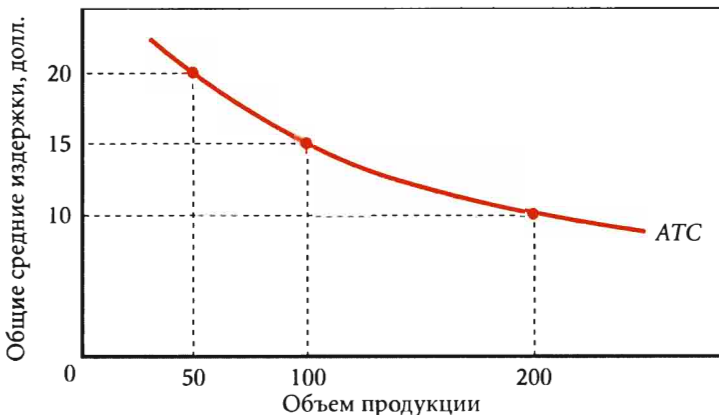


Рис. 22.1

Эффект масштаба: пример естественной монополии. Если средние долгосрочные общие издержки с ростом объема продукции снижаются, возникает значительная экономия на масштабе. Единственная фирма-монополист сможет произвести, скажем, 200 ед. продукции при более низких издержках (10 долл. на 1 ед.), чем это смогли бы сделать две или более фирмы, чей совокупный выпуск также равнялся бы 200 ед.

операционных систем, производство самолетов гражданского назначения или стали, осуществляются чрезвычайно редко.

В некоторых особых обстоятельствах, когда кривая рыночного спроса пересекается с кривой долгосрочных средних общих издержек на том участке, где средние общие издержки все еще снижаются, единственная действующая в отрасли фирма называется *естественной монополией*. Может показаться, что более низкие издержки на единицу продукции у естественной монополии позволяют ей назначать и более низкую цену, чем в ситуации, когда отрасль является более конкурентной. Но этого может не произойти. Как мы увидим позже, чистый монополист может назначать цены, намного превышающие издержки на единицу продукции, и получать значительную экономическую прибыль. У абсолютной монополии преимущество в издержках может материализоваться в виде получаемой ею дополнительной прибыли, а не в виде более низких цен для потребителя. Именно поэтому органы власти обычно регулируют деятельность естественных монополий, ограничивая цену, которую они могут назначить. Ниже мы обсудим этот вопрос более подробно. ■ **22.2 Minimum efficient scale**

Правовые барьеры, препятствующие вхождению в отрасль: патенты и лицензии

Выдавая патенты и лицензии, органы власти также создают барьеры, препятствующие вхождению в отрасль. На этот раз они являются правовыми.

Патенты *Патент* – это исключительное право использовать или разрешать другим использовать изобретение. Патенты и патентные законы нацелены на защиту изобретателя от незаконного захвата продукта или технологического процесса конкурирующими предприятиями, которые не тратили времени, усилий и денег, требующихся для его разработки. Ведущие страны мира договорились установить единый срок действия патента – 20 лет с момента подачи заявки на его выдачу. Патенты сыграли заметную роль в росте многих современных гигантов бизнеса, в частности *IBM, Pfizer, Intel, Xerox, Polaroid, General Electric, Du Pont*.

В основе разработки пригодной для патентования продукции и изобретений лежат научные исследования и разработки (НИОКР). Фирмы, достигающие монопольной власти на основе собственной научно-исследовательской деятельности или путем покупки патентов других фирм, оказываются в более выгодном положении и используют патенты для укрепления своих рыночных позиций. Прибыли, обеспеченные одним важным патентом, могут быть направлены на финансирование научно-исследовательской

деятельности, необходимой для разработки другой пригодной для патентования продукции. Так, в фармацевтической отрасли патенты на лекарства, продаваемые по рецептам, приносят огромные монопольные прибыли, из которых финансируются исследования и поиск новых лекарственных средств. Монопольная власть, достигнутая благодаря патентам, вполне может усиливаться за счет самой себя даже в том случае, если снова вернуться к фармацевтической отрасли, когда срок действия патентов со временем прекращается и появляются так называемые дженерики – аналогичные лекарства, конкурирующие с первоначальными брендами.

Лицензии Вхождение в отрасль или занятие каким-либо видом деятельности может ограничиваться государством через выдачу *лицензий*. Например, на национальном уровне Федеральная комиссия по связи выдает лицензии радио- и телевизионным станциям, которые после этого могут вести вещание на определенной географической территории. Во многих крупных городах на частную перевозку пассажиров на автомобиле нужно получить муниципальную лицензию. Следствием ограничения (в виде лицензирования) предложения перевозок на такси становится экономическая прибыль, получаемая владельцами и шоферами такси. Новые владельцы такси не могут просто так войти в эту отрасль и тем самым снизить цены и прибыль. В некоторых случаях органы власти могут «выдать лицензию» самим себе на снабжение каким-нибудь продуктом и тем самым создать государственную монополию. Например, в США продажа алкогольных напитков в ряде штатов осуществляется только через принадлежащие государству розничные магазины. Многие штаты фактически «выдали» себе лицензию на проведение лотерей.

Владение важнейшими видами сырья или контроль над ними

Институт частной собственности также может быть использован монополией в качестве эффективной преграды для потенциальных конкурентов. Так, фирма, владеющая (или контролирующая) сырьем, которое является необходимым для производства, может благодаря этому препятствовать созданию конкурирующих фирм. Было время, когда компания *International Nickel Company of Canada* (теперь она называется *Inco*) контролировала 90% всех известных мировых запасов никеля. Местной фирме могут принадлежать все расположенные поблизости залежи песка и гравия. Другой пример этого рода: создавать новые спортивные лиги очень трудно, так как существующие профессиональные спортивные лиги уже заключили контракты с лучшими игроками и на долгий срок арендовали самые крупные стадионы и спортивные арены.

Ценообразование и другие стратегические барьеры, препятствующие входу в отрасль

Даже в тех случаях, когда фирма, казалось бы, не защищена от входа в отрасль конкурентов, скажем, за счет значительной экономии на масштабах своей деятельности или права собственности на ключевые ресурсы, вход в отрасль может быть надежно заблокирован реакцией монополиста на действия конкурентов. Столкнувшись с попыткой вступления на рынок, монополист может самостоятельно создать собственные барьеры, препятствующие входу новых участников на рынок: сбросить цены, начать активную рекламную кампанию или предпринять другие стратегические шаги, чтобы помешать новичку добиться успеха.

В 2005 г. было установлено, что *Dentsply*, доминирующий американский производитель искусственных зубов (70% рыночной доли), незаконно препятствовал деятельности независимых дистрибьюторов искусственных зубов, которые предлагали конкурирующие бренды. Невозможность взаимодействия потребителей с этими дистрибьюторами, как было заявлено, объяснялась тем, что компания *Dentsply* препятствовала входу на рынок США потенциальных иностранных конкурентов. Приведем еще один пример. В 2001 г. Апелляционный суд США отменил решение суда нижней инстанции о том, что корпорация *Microsoft* предприняла ряд незаконных действий, чтобы сохранить свою монополию на операционную систему для персональных компьютеров, совместимых с *Intel* (95% рыночной доли). Одним из таких действий было установление более высокой цены на операционную систему *Windows* для производителей компьютеров, оснащавших свои модели системой *Navigator* фирмы *Netscape*, а не системой *Internet Explorer*, предлагаемой *Microsoft*.

Монопольный спрос

Теперь, когда мы объяснили источники монополии, мы хотим создать модель абсолютной монополии, потому что с ее помощью сможем проанализировать решения монополистов, связанные с ценой и объемом выпуска продукции. Эту работу мы начнем с введения трех допущений:

- Статус монополии гарантирован патентами, эффектом масштаба или собственностью на ресурсы.
- Органы власти не регулируют деятельность фирмы.
- Фирма является монополистом, придерживающимся политики единой цены, т.е. на все единицы выпускаемой продукции назначает одну и ту же цену.

Основное различие между чистым монополистом и чисто конкурентным продавцом лежит на стороне рыночного спроса. При полной конкуренции продавец действует в условиях совершенно эластичного спроса при рыночной цене, определяемой на основе рыночного предложения и спроса. Конкурирующая фирма здесь является ценовым последователем и может по текущей рыночной цене продать на рынке столько продукции, сколько захочет. Отсюда следует, что каждая дополнительно проданная единица продукции будет добавлять к валовому доходу фирмы постоянную величину, равную цене. Другими словами, для конкурентного продавца предельный доход является постоянным и равным цене продукции. (Чтобы вспомнить взаимозависимость между ценой, предельным доходом и валовым доходом фирмы, действующую в условиях совершенной конкуренции, вернитесь к табл. 21.2 и рис. 21.1.)

Кривая спроса монополиста (как и для любого другого продавца, действующего в условиях несовершенной конкуренции) существенно отличается от кривой спроса участника совершенной конкуренции. Так как чистый монополист — это фактически *вся* отрасль, его кривая спроса эквивалентна *кривой рыночного спроса*. Но поскольку кривая рыночного спроса не является совершенно эластичной, кривая спроса на продукцию монополиста — нисходящая. Это подтверждают цифры в столбцах (1) и (2) табл. 22.1: при снижении цены объем спроса на товар растет.

Напомним, что в гл. 21 мы изобразили две различные кривые спроса: для совершенно конкурентной отрасли и для отдельной фирмы, действующей в отрасли. Но для абсолютной монополии вполне можно обойтись одной кривой, так как в данном случае фирма и отрасль — по сути одно и то же. При построении кривой спроса *D* на рис. 22.2 использовались данные табл. 22.1. Представленная кривая одновременно является и кривой спроса на продукцию монополиста, и кривой рыночного спроса. Нисходящая кривая спроса позволяет сделать три важных вывода, имеющих непосредственное отношение к модели монополии.

Цена превышает предельный доход

Нисходящая кривая спроса означает, что абсолютный монополист может увеличить продажи, только назначая более низкую цену на единицу продукции. Тот факт, что монополист должен понизить цену, чтобы увеличить объем продаж, объясняет, почему предельный доход становится меньше цены (среднего дохода) для каждого уровня производства, кроме первого. Почему? А потому, что снижение цены будет относиться не только к дополнительно проданной продукции, но и ко всем другим единицам продукции, которые без принятия такого решения могли бы быть реализованы по более высокой цене.

Таблица 22.1

Данные о выручке и издержках чистого монополиста

Данные о выручке				Данные об издержках			
(1) Объем продукции, ед.	(2) Цена (средний доход), долл.	(3) Общая выручка, (1) ≥ (2), долл.	(4) Предельная выручка, долл.	(5) Средние общие издержки, долл.	(6) Общие издержки, (1) ≥ (5), долл.	(7) Предельные издержки, долл.	(8) Прибыль [+] или убыток [-], долл.
0	172	0			100		-100
1	162	162	162	190,00	190	90	-28
2	152	304	142	135,00	270	80	+34
3	142	426	122	113,33	340	70	+86
4	132	528	102	100,00	400	60	+128
5	122	610	82	94,00	470	70	+140
6	112	672	62	91,67	550	80	+122
7	102	714	42	91,43	640	90	+74
8	92	736	22	93,75	750	110	-14
9	82	738	2	97,78	880	130	-142
10	72	720	-18	103,00	1030	150	-310

Как результат, каждая дополнительно проданная единица будет добавлять к валовому доходу свою цену – меньшую, чем сумма снижений цены, которая должна быть получена от всех предшествующих единиц продукции.

Рисунок 22.2 подтверждает сказанное. Для наглядности на нем на кривой спроса монополиста выбраны две комбинации цены и количества: 142 долл. – 3 ед. и 132 долл. – 4 ед. Понизив цену со 142 до

132 долл., монополист может продать еще одну единицу продукции и, таким образом, получить в качестве дохода цену четвертой единицы в 132 долл. Но чтобы продать четвертую единицу за 132 долл., монополист должен понизить цену и на первые три единицы со 142 до 132 долл. Это 10-долларовое снижение при трех единицах вызывает потерю в 30 долл. Чистое изменение валового дохода, или предельный доход от продажи четвертой единицы,

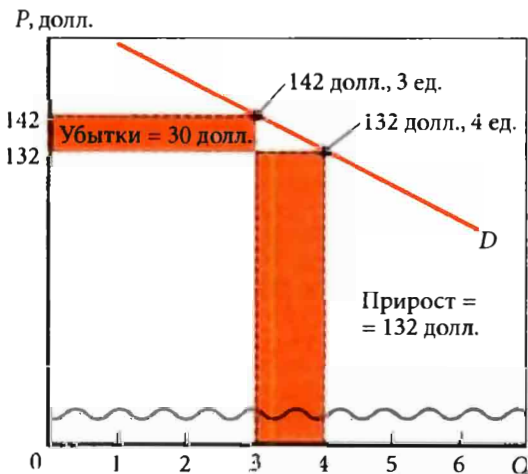


Рис. 22.2

Цена и предельный доход в условиях абсолютной монополии. Чистый монополист или фактически любой производитель в условиях несовершенной конкуренции с нисходящей кривой спроса (ее примером на этом рисунке может служить кривая D) должен снизить цену, для того чтобы продать больше продукции. Вследствие этого предельный доход будет меньше, чем цена. В нашем примере, снижая цену со 142 до 132 долл., монополист получает от продажи еще одной, в данном случае четвертой, единицы продукции 132 долл. Но из этого прироста нужно вычесть 30 долл., которые представляют собой потерю из-за снижения цены каждой из первых трех единиц продукции на 10 долл. Следовательно, предельный доход от четвертой единицы составляет 102 долл. (132 долл. – 30 долл.), т.е. он значительно меньше ее цены в 132 долл.

составляет 102 долл.: прирост в 132 долл. минус потери в 30 долл. Чистый прирост валового дохода в размере 102 долл. – предельный доход (или предельная выручка) от продажи четвертой единицы – будет, очевидно, меньше цены четвертой единицы, составляющей 132 долл.

Из столбца (4) табл. 22.1 видно, что предельный доход, за исключением самой первой единицы продукции, всегда меньше соответствующей цены товара, показанной в столбце (2). Так как предельная выручка – это по определению прирост валового дохода при продаже очередной единицы товара, сокращение предельного дохода (в столбце 4) означает, что общий доход растет, но все более низкими темпами (см. столбец 3 табл. 22.1).

Взаимосвязь между кривой предельного дохода монополиста и кривой его валового дохода показана на рис. 22.3. При построении графиков мы не ограничились данными, представленными в столбцах (1)–(4) табл. 22.1, и расширили рассматриваемый диапазон, исходя из допущения, что последовательное снижение цены на 10 долл. будет увеличи-

вать продажи товара на одну единицу. Таким образом, если 11 ед. продукции можно реализовать по цене 62 долл., то 12 ед. – по цене 52 долл. и т.д.

Как видно, кривая предельного дохода монополиста лежит ниже кривой спроса, что свидетельствует о ситуации, когда предельный доход ниже цены при любом объеме выпуска, кроме первой единицы продукции. Следует также отметить, что между предельным и валовым доходами существует определенная зависимость. Поскольку предельный доход является изменением в валовом доходе, предельный доход положителен до тех пор, пока валовой доход увеличивается. Когда валовой доход достигает максимума, предельный доход снижается до нуля. А когда валовой доход уменьшается, предельный доход становится отрицательным.

Монополист как ценовой лидер

На всех несовершенных конкурентных рынках, имеющих нисходящую кривую спроса, т.е. и при абсолютной монополии, и при олигополии, и при моно-

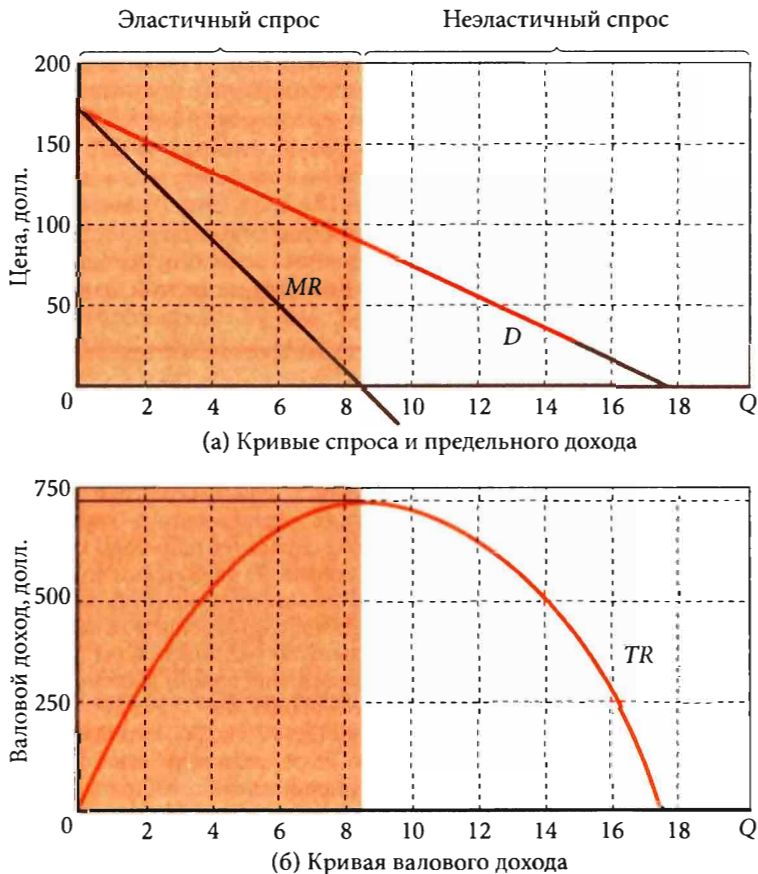


Рис. 22.3

Спрос, предельный доход и валовой доход фирмы в условиях несовершенного конкурентного рынка. (а) Так как фирма, действующая в условиях несовершенного конкурентного рынка, должна снизить цену на всю продукцию, предназначенную для продажи, кривая ее предельного дохода (MR) лежит ниже убывающей кривой спроса (D). На графике также выделены области эластичного и неэластичного спроса. (б) Валовой доход (TR) растет убывающим темпом, достигает максимума, а затем снижается. Обратите внимание, что в области эластичного спроса TR возрастает, а MR положителен. При достижении TR максимума MR равен нулю. В области неэластичного спроса TR сокращается, а MR отрицателен.

полистической конкуренции, фирмы проводят ценовую политику и тем самым могут влиять на общий объем предложения. Их возможность влиять на совокупное предложение приводит к тому, что при принятии решений об объеме продукции эти фирмы определяют цену продукта. Поэтому участники совершенной конкуренции – компании с нисходящей кривой спроса – относятся к категории *ценовых лидеров*.

Особенно это присуще абсолютной монополии, при которой совокупный продукт контролирует одна фирма. Монополист имеет нисходящую кривую спроса, на которой каждый объем продукции связан с некоторой особенной ценой. Когда монополист решает, сколько продукции производить, тем самым он косвенно определяет и цену. Контролируя объем продукции, монополист одновременно «устанавливает» цену. В столбцах (1) и (2) табл. 22.1 мы видим, что монополист может произвести и продать 10 ед. по цене 72 долл., 9 ед. по цене 82 долл. за штуку и т.д.

Монопольная цена в области эластичного спроса

Основой для этого вывода является проверка влияния ценовой эластичности спроса на валовой доход. Вспомните из гл. 18, что тест на валовой доход показывает следующее: когда спрос эластичен, уменьшение цены будет увеличивать валовой доход, а когда спрос неэластичен, снижение цены сокращает валовой доход. Обратите внимание, что, начиная с верхнего конца кривой спроса D на рис. 22.3а, для всех снижений цены со 172 долл. до приблизительно 82 долл. валовой доход увеличивается (и, следовательно, предельный доход является положительным). Это означает, что в данном ценовом диапазоне спрос эластичен. Напротив, при падении цены ниже 82 долл. валовой доход уменьшается (предельный доход является отрицательным), что указывает на неэластичность спроса.

Отсюда следует, что монополист никогда не выберет такую комбинацию цены и количества, при которой валовой доход уменьшается (когда его предельный доход становится отрицательным). Иначе говоря, монополист, стремящийся к максимальной прибыли, будет всегда избегать неэластичного отрезка кривой спроса на его продукцию и выбирать ту или иную комбинацию цены и количества на эластичном отрезке. Поясним еще раз почему. Чтобы попасть в область неэластичного спроса, монополист должен снизить цены на свою продукцию и увеличить объем выпуска. В неэластичной области снижение цены влечет за собой одновременное сокращение общей выручки, в то время как рост выпуска всегда связан с ростом издержек. Снижение общей выручки и повышение издержек производства означают уменьшение прибыли. (**Ключевой вопрос 4.**)

Краткое повторение 21.1

- Абсолютная монополия – это единственный поставщик товара или услуги, для которых нет близких заменителей.
- Монополии существуют из-за наличия барьеров, препятствующих входу в отрасль других участников, таких, как эффект масштаба, патенты и лицензии, право собственности на необходимые ресурсы, а также стратегические действия монополиста, не допускающего соперников на свой рынок.
- Кривая спроса на продукцию монополиста является нисходящей, а кривая предельного дохода лежит ниже этой кривой спроса.
- Нисходящая кривая спроса означает, что монополист относится к ценовым лидерам.
- Монополист предпочитает эластичный отрезок своей кривой спроса, так как в неэластичной области он может увеличивать общую выручку и снижать общие издержки, только сокращая выпуск продукции.

Определение цены и объема продукции

При какой комбинации цены и объема продукции предпочтет действовать монополист, стремящийся к максимальной прибыли? Чтобы ответить на этот вопрос, к нашему предыдущему анализу следует добавить понятие издержек производства.

Данные об издержках

Предположим, хотя фирма и является монополистом какого-то продукта на рынке, она приобретает ресурсы на конкурентной основе и использует такую же технологию, что и конкурентная фирма, рассмотренная в гл. 21. Это позволит нам использовать данные об издержках, полученные в гл. 20 и примененные в гл. 21, что облегчит сопоставление решений о цене и объеме продукции, принимаемых чистым монополистом, с аналогичными решениями совершенного конкурента. Столбцы (5)–(7) табл. 22.1 просто повторяют соответствующие данные об издержках из табл. 20.2.

Правило $MR = MC$

Монополист, стремящийся к максимальной общей прибыли, использует то же логическое обоснование, что и стремящаяся к прибыли фирма в конкурентной отрасли. Он будет производить каждую последующую единицу продукции до тех пор, пока ее реализация обеспечивает более высокий прирост ва-

лового дохода, чем увеличение валовых издержек. Точнее говоря, фирма будет наращивать производство продукции до такого объема, при котором предельный доход сравняется с предельными издержками ($MR = MC$).

Сравнение столбцов (4) и (7) табл. 22.1 показывает, что максимизирующий прибыль объем продукта составляет 5 ед.; пятое изделие является последней единицей продукции, предельный доход от реализации которой превышает предельные издержки. Какую цену назначит монополист? Из данных табл. 22.1 (столбцы 1 и 2) видно, что есть только одна цена, при которой 5 ед. могут быть проданы, – 122 долл.

Графически этот анализ представлен на рис. 22.4 (Ключевой график), где данные о спросе, предельном доходе, средних общих издержках взяты из табл. 22.1. Объем выпуска, обеспечивающий максимум прибыли, будет в точке, где $MR = MC$. Мы видим, что кривые предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC) пересекаются при объеме выпуска в 5 ед. (Q_m). Таким образом, $MR = MC$.

Какую цену назначит монополист при данном объеме выпуска? Эту цену можно найти, проведя вертикальную линию через Q_m вверх, до пересечения с кривой спроса D . Единственной ценой P_m , при которой будет продано Q_m единиц продукции, является цена, соответствующая на кривой спроса D 5 ед. продукции. В данном случае цена, позволяющая получить максимальную прибыль, составляет 122 долл.

Столбцы (2) и (5) табл. 22.1 показывают, что при 5 ед. продукции цена продукта, равная 122 долл., превышает средние общие издержки в 94 долл. Экономическая прибыль, следовательно, равна 28 долл. на единицу продукции; в этом случае валовая экономическая прибыль составляет 140 долл. (28 долл. \times 5). На рис. 22.4 прибыль на единицу продукции показана отрезком $P_m - A$, где A – средние общие издержки производства Q_m единиц продукции. Совокупная экономическая прибыль вычисляется путем умножения прибыли на единицу продукции на максимизирующий прибыль объем продукции Q_m . **22.1 Monopoly**

Максимизирующий прибыль объем продукции можно определить и другим способом – сравнивая валовой доход и общие издержки, имеющие место при каждом возможном уровне производства, и выбирая объем продукции с наибольшей указанной разницей. Воспользуйтесь данными столбцов (3) и (6) табл. 22.1, чтобы удостовериться, что прибыль будет максимальной при выпуске, равном 5 ед. Точно построенные графики валового дохода и общих издержек (где независимой переменной является объем продукции) также показывают, что наибольший разрыв между ними (т.е. максимум прибыли) наблюда-

ется при объеме выпуска, равном 5 ед. Процесс определения объема продукции и цены, позволяющих монополии получить максимальную прибыль, а также методика расчета экономической прибыли монополиста в условиях абсолютной монополии в обобщенной форме, шаг за шагом, рассматриваются в табл. 22.2. (Ключевой вопрос 5.) **22.1 Monopoly price and output**

Отсутствие у монополии кривой предложения

Вспомним, что в условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене, а кривую предложения совершенно конкурентной фирмы определяют, применяя правило максимизации прибыли: $MR (= P) = MC$. При любой данной цене, установленной рынком, совершенно конкурентный продавец максимизирует прибыль, предлагая на рынок такое количество продукции, при котором предельные издержки равны цене. Поэтому, если рыночная цена поднимается или падает, конкурентная фирма производит больший или меньший объем продукции. Каждой рыночной цене, таким образом, соответствует свой объем выпуска, а конфигурацию общей кривой предложения определяют все пары «цена – объем выпуска». Данная кривая предложения соответствует той части кривой предельных издержек (MC) фирмы, которая находится выше кривой средних переменных издержек (см. рис. 21.6).

На первый взгляд кажется, что кривая предельных издержек абсолютной монополии будет одновременно и кривой ее предложения. Однако это не так, поскольку у чистой монополии кривой предложения нет. Дело в том, что у нее нет зависимости между ценой и предлагаемым объемом продукции. Как и конкурентная фирма, монополия уравнивает предельный доход с предельными издержками, но для монополии предельный доход меньше цены. Поскольку монополия не уравнивает предельные издержки с ценой, вполне возможно, что при одном и том же объеме продукции различные условия спроса приведут к различным максимизирующим прибыль ценам. Чтобы убедиться в этом, обратитесь к рис. 22.4 и нанесите карандашом более крутую кривую спроса, рисуя соответствующую ей кривую предельного дохода таким образом, чтобы она пересеклась с кривой предельных издержек в той же точке, что и настоящая кривая предельного дохода. С новыми кривыми то же самое количество продукции в 5 ед. продукта при $MR = MC$ даст более высокую максимизирующую цену. Вывод: единственной, уникальной цены, связанной с объемом произведенной продукции Q_m , не существует, и поэтому у абсолютной монополии кривой предложения нет.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

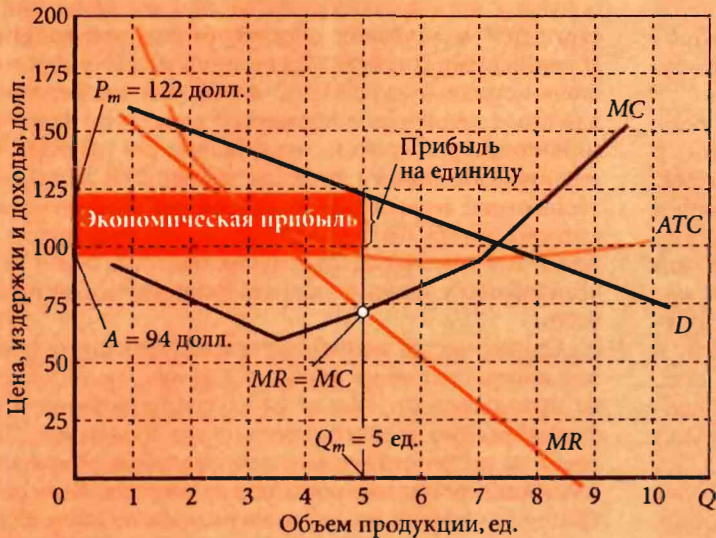


Рис. 22.4

Максимизирующее прибыль положение фирмы в условиях абсолютной монополии. В условиях чистой монополии производитель максимизирует прибыль, производя объем продукции, при котором $MR = MC$. В данном случае $Q_m = 5$ ед. Затем, в соответствии со своей кривой спроса D , монополист назначает цену P_m в размере 122 долл. Средние общие издержки $A = 94$ долл., и, таким образом, прибыль на единицу продукции равняется $(P_m - A)$, а общая прибыль — $5 \text{ ед.} \times (P_m - A)$. Общая экономическая прибыль показана на графике оранжевым прямоугольником.

Быстрый тест 22.4

- На данном графике кривая MR расположена ниже кривой спроса, потому что:
 - кривая спроса является линейной функцией (прямой линией);
 - кривая спроса на всем протяжении является очень неэластичной;
 - кривая спроса на всем протяжении является очень эластичной;
 - прирост валового дохода от продажи очередной единицы продукции меньше цены, по которой она была продана.
- Площадь четырехугольника, обозначенного как «Экономическая прибыль», равна производству разности P и ATC и количества проданной продукции. Ее также можно найти:
 - разделив прибыль на единицу продукции на количество проданной продукции;
 - вычитая общие издержки из валового дохода;
 - умножив коэффициент эластичности спроса на количество проданной продукции;
- умножив разность между P и MC на количество проданной продукции.
- Чистый монополист:
 - назначает максимальную цену, которую может получить;
 - в долгосрочном периоде зарабатывает лишь нормальную прибыль;
 - сокращает выпуск, чтобы создать непреодолимый барьер для входа в отрасль;
 - сокращает выпуск, чтобы повысить цены и увеличить валовую экономическую прибыль.
- При достижении монополистом объема выпуска, максимизирующего прибыль:
 - цена равна предельному доходу;
 - цена равна предельным издержкам;
 - цена превышает предельные издержки;
 - максимизируется прибыль на единицу продукции.

Ответы: 1г; 2б; 3г; 4в

Неправильные представления о монополистическом ценообразовании

Проведенный выше анализ позволяет «вытащить на свет» два заблуждения, касающиеся поведения монополий.

Не самая высокая цена Поскольку монополист может манипулировать объемом продукта и ценой, люди часто полагают, что он «будет назначать наивысшую цену, которую может получить». Это неверно. Существует много значений цены выше P_m (рис. 22.4), но монополист избегает их, потому что

они влекут за собой снижение прибыли, т.е. она становится не максимальной. Монополист преследует цель получения максимальной валовой прибыли; это, однако, не означает, что он будет также назначать и максимальные цены. Слишком высокие цены настолько сократят продажи и валовой доход монополиста, что он не сможет компенсировать даже сокращение своих общих затрат.

Общая, а не единичная прибыль Монополист стремится к максимальной *общей* прибыли, а не к максимальной прибыли *на единицу* продукции. На рис. 22.4 сравнение вертикального расстояния между средними издержками и ценой при различных возможных объемах производства показывает, что прибыль на единицу продукции больше в точке, которая расположена немного левее от максимизирующего прибыль выпуска Q_m . Это легче увидеть в табл. 22.1, где прибыль на единицу составляет 32 долл. (132 долл. – 100 долл.) при четырех единицах продукции в сравнении с 28 долл. (122 долл. – 94 долл.) при максимизирующем прибыль объеме в 5 ед. В этом примере монополист соглашается на более низкую, чем максимальная, прибыль на единицу продукции по той причине, что дополнительные продажи компенсируют более низкую прибыль на единицу продукции. Стремящийся к прибыли монополист скорее станет продавать 5 ед., приносящих прибыль в 28 долл. на единицу продукции (ради общей прибыли в 140 долл.), чем 4 ед., приносящие прибыль в 32 долл. на единицу (ради общей прибыли только в 128 долл.).

Вероятность убытков, понесенных монополистом

Вероятность получения экономической прибыли больше у чистого монополиста, чем у фирмы, действующей в условиях совершенной конкуренции. В долгосрочном плане такая фирма может получить лишь нормальную прибыль, в то время как барьеры для входа в монополизированную отрасль позволяют монополисту сохранять экономическую прибыль в течение длительного периода времени. В условиях абсолютной монополии не существует конкурентов, которые могли бы увеличить предложение продукции и тем самым способствовать падению цен и исчезновению у монополиста его экономической прибыли.

Однако чистая монополия еще не гарантирует обязательного получения прибыли. Скажем, монополист не застрахован от изменения вкусов потребителей и сокращения из-за этого спроса на его продукцию. Он также не застрахован от смещения вверх своей кривой издержек в результате роста цен на ресурсы. Если ситуация со спросом и ценами на ресурсы не столь благоприятна, как это показано на рис. 22.4, фирма-монополист может в краткосрочном плане даже понести убытки. Несмотря на доминирование в отрасли (например, на рынке бытовых швейных машин), из-за вялого спроса и относительно высоких производственных издержек монополия, показанная на рис. 22.5, несет убытки. Тем не менее на сегодняшний момент она продолжает действовать, так как ее совокуп-

Таблица 22.2

Шаги графического определения объема продукции и цены, при которых прибыль становится максимальной, а также экономической прибыли, если она вообще возможна, при абсолютной монополии

-
- Шаг 1.** Определение объема продукции, при котором прибыль максимальна. Для этого находится точка, где $MR = MC$.
- Шаг 2.** Определение цены, при которой прибыль максимальна. Эта цена находится в точке пересечения вертикальной прямой, проведенной через значение объема выпуска, определенного при шаге 1, и кривой спроса монополиста.
- Шаг 3.** Определение экономической выгоды монополиста одним из двух методов.
- Метод 1.* Находим прибыль на единицу продукции, вычитая средние общие издержки из максимизирующей прибыль цены. Затем, умножив полученную разницу на максимизирующий прибыль выпуск, получаем величину экономической прибыли (если она возникает).
- Метод 2.* Находим общие издержки, умножив средние общие издержки при максимизирующем прибыль объеме продукции на величину этого выпуска. Затем, перемножив максимизирующие прибыль выпуск и цену, вычисляем совокупные доходы. Вычтя из совокупных доходов общие издержки, получаем экономическую прибыль (если она возникает).
-

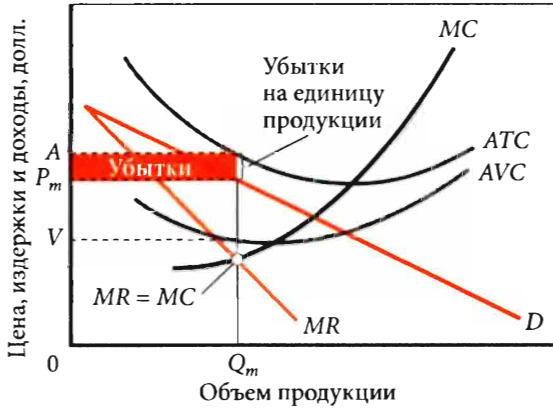


Рис. 22.5

Положение фирмы в условиях абсолютной монополии, при котором ее убытки минимальны. Если спрос D низкий, а издержки высокие, производитель в условиях абсолютной монополии может не получить прибыль. Поскольку в точке Q_m цена P_m превышает V , он будет минимизировать убытки в краткосрочном периоде, производя такой объем продукции Q_m , для которого $MR = MC$. Убыток на единицу продукции равен $A - P_m$, а совокупные убытки обозначены оранжевым прямоугольником.

ные убытки меньше постоянных издержек. Точнее, в данной ситуации при объеме выпуска Q_m монополия цена P_m превышает средние переменные издержки V . Таким образом, потери монополиста на единицу продукции составляют $A - P_m$, а его совокупные убытки на рис. 22.5 показаны оранжевым прямоугольником.

Конечно, как и совершенный конкурент, монополист не будет постоянно действовать с убытком. Столкнувшись с потерями, владельцы фирм предпочтут переместить свои ресурсы в альтернативные отрасли, позволяющие получить более высокие результаты. Поэтому мы можем ожидать, что в долгосрочном периоде монополист получает нормальную или более высокую прибыль.

Экономические эффекты монополии

Давайте теперь оценим абсолютную монополию с точки зрения общества в целом. Основой для такой оценки станет уровень эффективности, достигаемый на рынке совершенной конкуренции в долгосрочном периоде. Его можно охарактеризовать тройным равенством: $P = MC = \min ATC$.

Цена, объем продукции и эффективность

Рисунок 22.6 позволяет графически представить цены, объемы выпускаемой продукции и сравнительную эффективность чистой монополии и совершенно конкурентной отрасли. Начать анализ рис. 22.6а следует с напоминания о том, что кривая предложения совершенно конкурентной отрасли S получается путем суммирования по горизонтали кривых предельных издержек всех фирм отрасли. Предположим, таких фирм 1000. Сравнивая суммарную кривую предложения S с рыночным спросом D , мы получим совершенно конкурентную цену и объем выпуска — P_c и Q_c .

Вспомним также, что при такой комбинации цены и объема продукции достигается как производственная эффективность, так и эффективность распределения ресурсов. Производственная эффективность возникает благодаря тому, что свободный вход и выход с рынка вынуждают фирмы выпускать такой объем продукции, при котором средние общие издержки (ATC) будут минимальными. Сумма объемов выпуска продукции 1000 конкурирующих фирм, при которых они достигают минимума ATC , как раз и будет совокупным выпуском отрасли, в данном случае это Q_c . Цена продукта также находится на самом низком уровне, соответствующем минимуму средних общих издержек. Эффективность распределения ресурсов в условиях совершенной конкуренции достигается благодаря тому, что выпуск продукции наращивается до того момента, когда цена продукта (мера его ценности или, другими словами, предельной полезности для общества) становится равной предельным издержкам производства очередной единицы (альтернативной стоимости товаров, от производства которых общество отказывается, принимая решение производить какой-либо товар). Если выразить эту идею более кратко, $P = MC = \min ATC$.

Представим себе следующую ситуацию: в результате поглощения одной из фирм всех своих конкурентов данная отрасль становится чистой монополией (рис. 22.6б). Предположим, эти кардинальные перемены в структуре отрасли не повлекли за собой изменения издержек и спроса на ее продукцию. То, что раньше представляло собой 1000 независимых конкурентов, теперь превратилось в 1000 отделений одной фирмы, не конкурирующих друг с другом.

Кривая предложения конкурентного рынка S трансформировалась в кривую предельных издержек (MC) монополиста, полученную путем суммирования кривых предельных издержек (MC) всех его отделений. (Поскольку у монополиста нет кривой предложения как таковой, от обозначения S пришлось отказаться.) Однако наиболее важная переменная произошла на стороне рыночного спроса. С точки зрения каждой из 1000 самостоятельных конкурирующих фирм, спрос был абсолютно эластичным, и

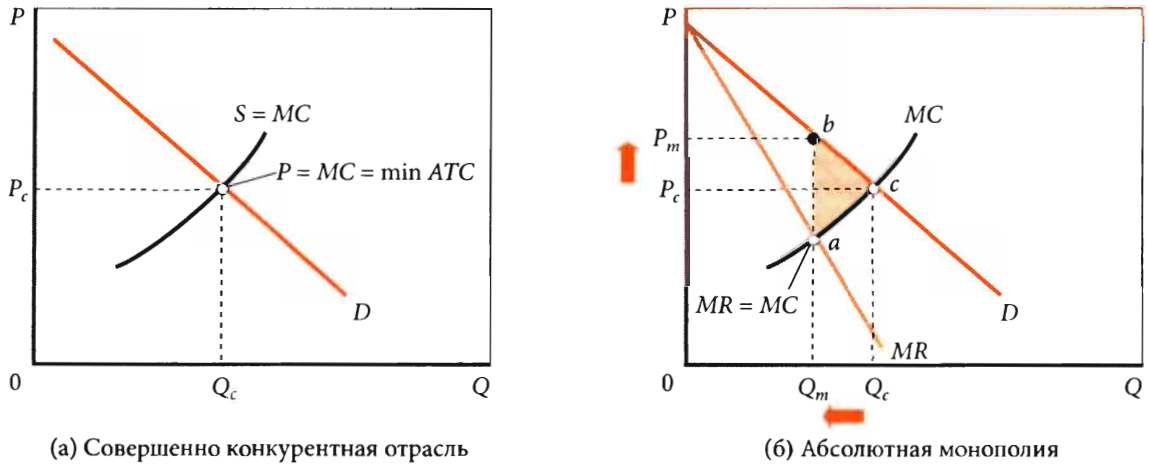


Рис. 22.6

Неэффективность абсолютной монополии в сравнении с совершенно конкурентной отраслью.

(а) В отрасли, где господствует совершенная конкуренция, постоянный вход и выход фирм из отрасли способствует тому, что цена (P_c) равна предельным затратам (MC), а выпуск Q_c осуществляется на уровне, при котором производство ведется с минимальными средними затратами. Таким образом, достигается как производственная эффективность ($P = \min ATC$), так и эффективность распределения ресурсов ($P = MC$). (б) Кривая MR абсолютного монополиста лежит ниже кривой спроса. Монополист максимизирует свою прибыль при объеме выпуска, равном Q_m , при котором $MR = MC$, и назначает цену P_m . Из-за этого выпуск монополиста Q_m меньше выпуска конкурентной отрасли Q_c , и в то же время цена монополиста P_m выше цены P_c , которая устанавливается в отрасли с совершенной конкуренцией. Таким образом, монополия действует неэффективно, так как объем выпускаемой ею продукции меньше того уровня, который требуется для достижения минимума ATC (в данном случае оптимальный объем выпуска равен Q_c), и потому, что цена выше MC .

поэтому предельный доход был равен рыночной цене. При решении задачи о максимизации прибыли каждая самостоятельная конкурирующая фирма стремилась уравнивать MC (равные цене) и MR . В то же время для чистого монополиста рыночный спрос не отличается от индивидуального спроса на его продукцию. В данном случае эта фирма и есть вся отрасль, и монополист воспринимает спрос на свою продукцию именно в виде нисходящей кривой D , показанной на рис. 22.6б.

Это означает, что предельный доход (MR) всегда будет меньше цены продажи; на графике это отражается следующим образом: кривая MR лежит ниже кривой спроса D . Пользуясь правилом $MR = MC$, монополист принимает решение об объеме выпуска Q_m и цены продукции P_m . При сравнении двух графиков на рис. 22.6 выясняется, что монополист будет производить меньше продукции и продавать ее по более высокой цене, чем множество самостоятельных конкурирующих друг с другом фирм. Другими словами, монополия не достигает ни производственной эффективности, ни эффективности распределе-

ния. Объем выпуска монополиста меньше Q_c , при котором достигается минимум средних общих издержек. Цена монополиста выше конкурентной цены P_c , в долгосрочном периоде равной равновесным минимальным средним общим издержкам. Таким образом, монополия цена *превышает* минимальные средние общие издержки. Также следует отметить, что при объеме выпуска монополиста Q_m цена производимого им продукта значительно выше предельных издержек. Это означает, что для общества дополнительные единицы продукции монополиста ценятся выше, чем альтернативные продукты, созданные с помощью тех же ресурсов. Следовательно, объем выпуска, при котором монополист максимизирует прибыль, не обеспечивает эффективного распределения ресурсов. Для монополиста выгодно ограничить производство товаров и использовать меньше ресурсов, чем это было бы оправдано с точки зрения общества. Отсюда следует, что при монополии эффективного распределения нет. Как подтверждается треугольником светло-оранжевого цвета, на рис. 22.6 обозначенного abc , монополия приводит к снижению

эффективности (или к потерям из-за неэффективности), получаемой обществом. Сумма излишка потребителя и излишка производителя в этом случае не является максимальной. Таким образом, при монополии:

- P превышает MC ;
- P превышает самое низкое значение ATC ;
- имеет место фактическое снижение эффективности (сумма излишка потребителя и излишка производителя не является максимальной).

Распределение дохода

В общем случае монополия «перекачивает» полученный ею от потребителей доход акционерам, которыми она принадлежит. Пользуясь своей властью над рынком, монополии назначают более высокие цены, чем назначила бы совершенно конкурентная фирма, имеющая те же издержки производства. Поэтому фактически они накладывают на потребителей «частный налог» и получают значительную экономическую прибыль. Эти прибыли монополий распределяются неравномерно и в основном среди узкого круга акционеров, которые, как правило, относятся к группе с высокими доходами. Таким образом, владельцы монополистических предприятий обогащаются за счет остальных слоев общества, переплачивающих за приобретаемую продукцию. Так как в среднем эти владельцы получают более высокий доход, чем покупатели, наличие монополии приводит к усилению неравенства по доходам.

Но есть одно исключение: если покупатели продукции монополии богаче ее владельцев, монополия может сократить неравенство доходов. В целом же такое бывает редко, и поэтому мы делаем следующий вывод: монополия способствует неравенству распределения доходов.

Сложности определения издержек

Оценка абсолютной монополии привела нас к заключению о том, что при одинаковых издержках чисто монополистическая фирма сочтет для себя выгодным назначать более высокую цену, производить меньший объем продукции и размещать экономические ресурсы менее эффективно, чем фирмы, действующие в условиях совершенной конкуренции. Эти менее выгодные для общества результаты своими корнями уходят в барьеры, препятствующие другим фирмам. Наличие таких барьеров является одной из основных характеристик монополии.

Теперь мы должны усложнить условия, признав, что у совершенно конкурентного и чисто монопольного производителя издержки могут быть неодинаковыми. Издержки на единицу продукции, которые несет монополист, могут быть либо больше, либо меньше издержек, которые несет фирма, действу-

ющая в условиях совершенной конкуренции. Существуют четыре основные причины, из-за действия которых издержки могут быть разными: 1) эффект масштаба; 2) фактор, называемый « X -неэффективность»; 3) издержки сохранения монополии; 4) «очень долгосрочная» перспектива, учитывающая влияние технологического прогресса.

Еще раз вернемся к эффекту масштаба В тех отраслях, где эффект масштаба производства проявляется в наибольшей степени, рыночный спрос может оказаться недостаточным, чтобы в отрасли могло существовать много конкурирующих между собой фирм, каждая из которых осуществляла бы производство в значительных объемах и с минимальными издержками производства. В подобных случаях отрасль, состоящая только из одной или двух фирм, достигает меньших средних общих издержек, чем отрасль, состоящая из множества конкурентов. В крайнем случае самых низких долгосрочных средних общих издержек может достичь лишь единственная фирма – естественная монополия.

Некоторые фирмы, имеющие отношение к новым информационным технологиям, в частности компьютерному программному обеспечению, интернетовским услугам и беспроводным коммуникациям, демонстрируют большую экономию на масштабах деятельности. По мере того как размеры этих фирм росли, их досрочные средние общие издержки снижались: благодаря более активному использованию специализированных исходных составляющих, распределению издержек на разработку новой продукции на большее число выпущенных единиц и обучению в ходе действия. Снижению издержек также способствуют *одновременное потребление и сетевые эффекты*.

Одновременным потреблением (или *неантагонистическим потреблением*) называется способность продукта удовлетворять интересы большого числа потребителей. Если компании *Dell Computer* требуется выпустить персональный компьютер для каждого потребителя, то *Microsoft* надо разработать свою программу *Windows* только один раз. Затем с очень низкими предельными издержками *Microsoft* доставляет свою программу на дисках или через Интернет до миллионов потребителей. То же самое справедливо для провайдеров интернетовских услуг, производителей музыки и фирм, выпускающих беспроводные средства коммуникаций. Поскольку предельные издержки здесь очень низки, средние общие издержки выпускаемой продукции становятся тем ниже, чем больше у фирм потребителей.

Под сетевыми эффектами понимается увеличение полезности продукта для каждого пользователя, в том числе и для существующих, по мере того как общее число пользователей увеличивается. Хорошими примерами этого рода можно назвать компьютерное про-

граммное обеспечение, сотовые телефоны, пейджеры, карманные персональные компьютеры (КПК) и другие продукты, связанные с Интернетом. Когда другие люди пользуются интернетовскими услугами и устройствами для подключения к нему, другим людям становится более удобно отправлять им сообщения по электронной почте. А когда у пользователей одинаковое программное обеспечение, к таким сообщениям можно прикреплять документы, электронные таблицы и фотографии. Чем больше число людей, пользующихся системой, тем выше выгоды от продукта, получаемые каждым участником.

Такие сетевые эффекты могут подтолкнуть рынок в сторону монополий, так как потребители обычно выбирают стандартные продукты, которыми пользуются все остальные. Сфокусированный спрос на такие продукты позволяет их производителям динамично наращивать свой бизнес и тем самым добиваться экономии на масштабах деятельности. Относительно небольшие фирмы, у которых более высокие издержки при производстве «правильных» продуктов или которые вообще выпускают «неправильные» продукты, поглощаются гигантами или выходят из бизнеса.

Экономисты обычно соглашаются, что некоторые новые информационные фирмы еще не в полной мере исчерпали своих возможностей по экономии на масштабах деятельности. Однако большинство специалистов сомневаются, можно ли считать такие фирмы действительно природными монополистами. Большинство фирм в конце концов добиваются минимального эффективного размера, который ниже полной емкости рынка.

Даже если появляется природная монополия, маловероятно, что такой монополист передаст часть своей экономии от меньших издержек потребителям в виде снижения цены. Поэтому, возможно за небольшими исключениями, экономия на масштабах деятельности не меняет общего вывода о том, что у

монополий меньшая эффективность, чем у более конкурентных отраслей.

X-неэффективность Все кривые средних общих издержек, использованные в этой и других главах, построены на допущении, что фирма выбирает из существующих технологий именно ту, которая является наиболее эффективной. Другими словами, она выбирает технологию, позволяющую добиться минимальных средних общих издержек для каждого уровня производства. X-неэффективность имеет место тогда, когда фактические издержки фирмы при производстве какого-то объема продукции выше минимально возможных издержек производства данного объема продукции. На рис. 22.7 X-неэффективность возникает в точках X и X', находящихся выше кривой минимальных средних общих издержек (ATC). В этих точках издержки производства единицы продукции составляют соответственно ATC_x (в противоположность ATC_1) при объеме продукции Q_1 и $ATC_{x'}$ (в противоположность ATC_2) при объеме продукции Q_2 . Конечно, фирма может также находиться в любой точке выше кривой средних общих издержек на рис. 22.7, и всякий раз это будет отражать неэффективность производства или «плохой менеджмент» фирмы. **22.3 X-inefficiency**

Почему же имеет место X-неэффективность, которая, очевидно, ведет к снижению прибыли? Ответ состоит в том, что цели менеджеров — например, рост фирмы, улучшение качества труда, уклонение от предпринимательского риска, сокращение своих нагрузок, обеспечение работой некомпетентных родственников и друзей, — могут противоречить задаче минимизации издержек. X-неэффективность может также возникнуть на той фирме, где работников недостаточно стимулируют или применяют упрощенные эмпирические методы принятия решений без учета расчетов издержек и доходов.

Для нашего анализа уместен вопрос: где X-неэффективность, как правило, проявляется больше —

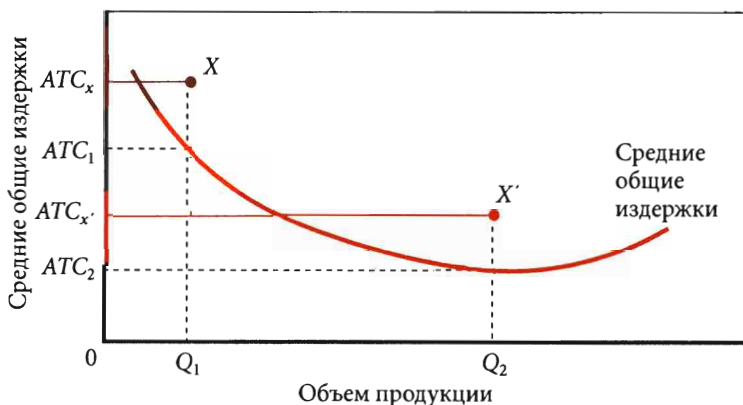


Рис. 22.7

X-неэффективность. Кривая средних общих издержек (ATC) показывает сумму минимальных издержек производства каждой определенной единицы продукции. Любая точка, находящаяся выше данной кривой «наименьших издержек», например X или X', соответствует X-неэффективности: производство осуществляется со средними издержками, превышающими минимальный уровень, для каждого конкретного объема выпуска.

у монополистических или у конкурирующих фирм? Скорее всего у первых. Фирмы в конкурентных отраслях постоянно находятся под давлением со стороны конкурентов, которые вынуждают их быть внутренне эффективными, так как без этого они просто не смогут выжить. Монополисты, напротив, защищены от конкурентных сил высокими барьерами, препятствующими вхождению в отрасль других участников, а это способствует возникновению *X*-неэффективности.

Надежных свидетельств о степени проявления *X*-неэффективности пока нет, однако можно достаточно обоснованно предположить, что *X*-неэффективность тем выше, чем меньше уровень конкуренции. Например, согласно некоторым обоснованным оценкам, на *X*-неэффективность может приходиться более 10% издержек монополистов и только около 5% издержек в «средней» олигополистической отрасли, в которой четыре крупнейшие фирмы производят 60% общего объема продукции¹. По мнению одного специалиста, «хотя данные фрагментарны, они убедительно свидетельствуют, что *X*-неэффективность существует и в большей степени подвержена снижению, когда давление конкурентов сильное, чем когда фирмы занимают изолированное рыночное положение»².

Издержки «погоны за рентой» Под «погоней за рентой» понимается деятельность, направленная на перераспределение доходов или богатства в пользу конкретной фирмы или поставщика ресурсов за счет кого-то другого или даже общества в целом. Мы знаем, что монополист может получать экономическую прибыль на протяжении долгосрочного периода. Поэтому неудивительно, что он может пойти на огромные затраты, чтобы занять и сохранять за собой монопольное положение в отрасли, получив лицензию или добившись через свое влияние принятия нужных ему правительственных постановлений, гарантирующих ему сохранение монопольных привилегий. Очевидно, подобные расходы, связанные с поиском ренты, ничего не добавляют к объему выпуска продукции фирмой-монополистом, но, безусловно, увеличивают ее издержки. Эти дополнительные издержки «погоны за рентой» указывают на то, что монополия имеет более высокий уровень издержек и более низкую эффективность, чем показано на рис. 22.66.

Научно-технический прогресс В сверхдолгосрочном периоде, проводя исследования и разработки и внедряя в практику новые технологии, фирмы снижают издержки производства своей продукции. Если верно, что монополисты более активно в долго-

срочной перспективе, чем конкурирующие фирмы, занимаются научными исследованиями и совершенствованием технологий, то неэффективность монополии, возможно, преувеличена. Так как проблема исследований и разработок подробно рассматривается в гл. 24, здесь мы затронем ее лишь вскользь.

Большинство экономистов разделяют мнение, что монополия не заинтересована в обновлении технологий. Хотя экономическая прибыль монополиста позволяет ему проводить широкомасштабные научные исследования, у него нет серьезных стимулов внедрять новые технологии (или предлагать на рынке новые продукты). Отсутствие конкурентов на монополизированном рынке означает, что на фирму не оказывается никакого внешнего давления, которое заставляло бы ее осуществлять технологические инновации в производство. Благодаря защищенному положению на рынке, чистый монополист может позволить себе быть неэффективным, так как санкций за это все равно не последует.

Однако по этому поводу следует высказать одно предостережение, о котором следует помнить: исследования и внедрение новых разработок могут использоваться монополистом как один из барьеров входа в отрасль. Это заставляет монополиста совершенствовать технологический процесс и внедрять инновации, чтобы в будущем не потерять свои преимущества и не уступить соперникам. В таком случае технологический прогресс имеет для монополиста критическое значение. Но отсюда также следует, что на монополиста оказывает давление не монопольная структура рынка, а потенциально возможная конкуренция. В теоретической модели совершенной монополии действует допущение, что такой конкуренции не существует: вход в отрасль надежно заблокирован.

Общие оценки монополии и возможные варианты действий

По причинам, которые мы уже обсудили, монополия является формой, действительно вызывающей беспокойство общества. Монополисты могут устанавливать более высокие цены, чем в условиях конкурентного рынка, что приводит к неэффективному выделению ресурсов на их продукцию. Они могут блокировать инновации, стремиться к получению ренты и способствовать возникновению *X*-неэффективности. Даже когда их издержки низки благодаря экономии на масштабах, нет никакой гарантии, что цены, которые они назначают, учитывают эти низкие издержки. Экономия на издержках может просто попадать в руки монополии в виде более высокой экономической прибыли.

Однако, к счастью, монополия как форма относительно редко существует в экономике. А барьеры, препятствующие входу в отрасль новых участников, редко в полной мере выполняют свое предназначение.

¹ William G. Shepherd, *The Economics of Industrial Organization*, 4th ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1997), p. 107.

² F. M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3d ed. (Chicago: Rand McNally College Publishing, 1990), p. 672.

ние. Хотя исследования и технологические новинки могут усилить рыночную позицию монополиста, технология может также подорвать монопольную мощь. Создание новых технологий может со временем ослаблять монопольные позиции. Например, разработка системы курьерской доставки сообщения, факс-аппараты и электронная почта подорвали монопольную мощь Почтовой службы США. Монополии кабельного телевидения в настоящее время испытывают вызовы со стороны спутникового телевидения и новых технологий, обеспечивающих передачу аудио- и видеосигналов через Интернет.

То же самое можно сказать и о патентах, действие которых со временем прекращается. К тому же появление новых и явно отличающихся продуктов, позволяющих заменять патентованные, часто позволяет обходить преимущества действующих патентов. Порой отыскиваются новые источники монополизированных ресурсов, а иностранные фирмы могут вступать в конкуренцию с собственными монополистами (см. вставку «Международный ракурс 22.1»). И наконец, если монополия серьезно опасается будущей конкуренции с новыми продуктами, она может сохранять свои цены относительно низкими, тем самым не поощряя соперников разрабатывать такие же виды продукции. В этом случае потребители могут получить почти конкурентные цены, хотя реально конкуренция на рынке отсутствует.

Что же может правительство делать с монополией, когда она появляется в реальном мире? Экономисты соглашаются, что в каждом конкретном случае органам власти следует внимательно анализировать деятельность монополии. В целом у властей есть три варианта действий:

- Если монополия создана и продолжает действовать, пользуясь для этого антиконкурентными действиями, что порождает значительную экономическую неэффективность, и ее сохранение очевидно в течение длительного времени, правительство на основе антитрестовских законов может подать судебный иск против этой монополии. Если в результате злоупотреблений фирма будет признана виновной, ей может быть либо в явном виде запрещено заниматься некоторыми видами бизнеса, либо она может быть разделена на две или большее число конкурирующих фирм. В качестве примера второго варианта — разделения — можно привести решение по разделению в 1911 г. компании *Standard Oil* на несколько конкурирующих фирм. Однако в 2001 г. Апелляционный суд аннулировал решение суда низшей инстанции о разделении *Microsoft* на две фирмы. Вместо этого *Microsoft* было запрещено прибегать к некоторым видам деятельности, препятствующим конкуренции. (Мы обсудим антитрестовские законы и дело *Microsoft* в гл. 30.)



Международный ракурс 22.1

Конкуренция с иностранными многонациональными корпорациями

Конкуренция с иностранными многонациональными корпорациями ослабляет рыночную мощь фирм, действующих в Соединенных Штатах. Ниже приводятся названия всего нескольких структур из сотен иностранных мультинациональных корпораций, активно соперничающих с американскими фирмами на некоторых рынках США.

Компания (страна)	Основные продукты
Bayer (Германия)	химические вещества
BP Amoco (Великобритания)	нефтепродукты
Michelin (Франция)	шины
NEC (Япония)	компьютеры
Nestlé (Швейцария)	продукты питания
Nokia (Финляндия)	беспроводные телефоны
Royal Dutch / Shell (Нидерланды)	нефтепродукты
Royal Philips (Нидерланды)	электроника
Sony (Япония)	электроника
Toyota (Япония)	автомобили
Unilever (Нидерланды)	продукты питания

Источник: составлено на основе списка *Fortune* 500 крупнейших фирм мира, www.fortune.com.

- Если монополия является естественной, то с экономической точки зрения ее существование оправдано, но при этом общество должно напрямую регулировать цены на ее продукцию и другие параметры деятельности. (Этот вариант государственной политики мы рассмотрим ниже в данной главе и в гл. 30.)
- Если есть основания предполагать, что монополия будет относительно недолговечной, например в силу возможного появления новых конкурирующих технологий, общество может ее просто игнорировать. (Реальная возможность исчезновения монополии в сверхдолгосрочном периоде обсуждается в гл. 24.)

Краткое повторение 22.2

- Монополия максимизирует прибыль (или минимизирует убытки) при объеме продукции, когда $MR = MC$, и назначает цену, которая соответствует этому объему на ее кривой спроса.

- У монополиста отсутствует кривая предложения, так как каждому конкретному объему продукции может соответствовать целый ряд цен.
- При равных издержках монополия будет менее эффективной, чем совершенно конкурентная фирма, потому что монополия производит меньший объем продукции и назначает более высокую цену.
- Неэффективность монополии может быть компенсирована или уменьшена за счет эффекта масштаба и технического прогресса, но за счет X -неэффективности и издержек «погоны за рентой» она усиливается.

Ценовая дискриминация

До сих пор при изучении материала этой главы мы исходили из допущения, что монополист назначает единую цену для всех покупателей. Однако при определенных условиях монополист мог бы в большей степени использовать свое выгодное рыночное положение и за счет этого увеличить свои прибыли, назначая разные цены для различных покупателей. Поступая так, монополист занимается **ценовой дискриминацией**. Ценовая дискриминация имеет место, когда данный продукт продается более чем по одной цене и ценовые различия не оправдываются различиями в издержках. Ценовая дискриминация имеет три формы:

- каждому потребителю на единственном рынке приходится покупать по максимальной приемлемой для него цене;
- каждый потребитель вынужден за первый набор товаров платить более высокую цену, чем за последующий набор;
- для одного потребителя устанавливается одна цена, а для другого – иная цена.

22.4 Price discrimination

Условия для проведения ценовой дискриминации

Возможность проведения ценовой дискриминации доступна не для всех продавцов. Ценовая дискриминация осуществима, когда реализуются три следующих условия:

- **Монопольная власть** Продавец должен быть монополистом или, по крайней мере, обладать некоторой монопольной властью, т.е. определенной способностью контролировать производство и ценообразование.
- **Разделение рынка** Продавец должен быть способен выделять покупателей в отдельные классы, в которых каждая группа имеет разную готовность или способность платить за продукт. Такое разделение покупателей обычно основывается на различной эластичности спроса, что впоследствии мы поясним на примерах.

- **Невозможность перепродажи** Первоначальный покупатель не может перепродавать товар или услугу. Если те, кто покупает на сегменте рынка с низкими ценами, могут легко перепродать на сегменте рынка с высокими ценами, то происходящее в результате снижение предложения увеличит цену на сегменте рынка с высокими ценами. Из-за этого политика ценовой дискриминации будет подорвана. Из данного условия следует, что отрасли услуг, например отрасли перевозок, юридических или медицинских услуг, особенно восприимчивы к ценовой дискриминации.

Примеры ценовой дискриминации

Ценовая дискриминация широко практикуется в американской экономике. Например, как было отмечено во вставке «Последний штрих» к гл. 18, авиалинии устанавливают высокие тарифы для бизнес-путешественников, чей спрос на поездки неэластичен, и предлагают более низкие ставки с обязательным проведением пассажиром субботней ночи в месте назначения или при покупке билета как минимум за 14 дней до вылета, чтобы привлечь отпускников и других людей, чей спрос более эластичен.

Электрические компании часто делят свои рынки по конечному потреблению, например, это характерно для таких услуг, как освещение и отопление. Отсутствие приемлемых заменителей означает, что спрос на электричество для освещения является неэластичным и что цена за киловатт-час при применении субститутов для освещения высока. Но наличие природного газа и нефти как альтернатива электрическому отоплению делает спрос на электричество для этой цели эластичным, и поэтому назначается более низкая цена.

Владельцы кинотеатров и площадок для гольфа меняют цены в зависимости от времени (более высокие цены вечером и в выходные дни, когда спрос выше) и от возраста (способность платить). На железных дорогах тариф, установленный на тонно-милю перевозки грузов, меняется в соответствии с рыночной стоимостью перевозимого продукта. Грузоотправителю телевизоров или ювелирии общим весом в 10 т будет установлен более высокий тариф, чем грузоотправителю 10 т гравия или угля.

Еще одна форма ценовой дискриминации – предложение дисконтных купонов, погашаемых при покупке. Она позволяет фирмам предоставлять ценовые скидки людям, наиболее чувствительным к цене, чей спрос эластичен. Менее чувствительные к цене потребители, чей спрос менее эластичен, вряд ли станут вырезать купоны и погашать их при покупке. Тем самым фирма получает более высокую прибыль по сравнению с вариантом, когда она пользуется стратегией единой цены и не прибегает к купонам.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Ценовая дискриминация в *Ballpark*

Возьми меня на матч...

Купи мне арахисовых орешков и крекеры *Jack*...

Профессиональные бейсбольные команды зарабатывают большие деньги на продаже билетов на матчи. Чтобы добиться максимальной прибыли, они предлагают на много более дешевые билеты для детей (чей спрос эластичен), чем для взрослых (с их неэластичным спросом). Эта скидка может достигать до 50%.

Если такой тип ценовой дискриминации повышает доходы и прибыль, почему команды не прибегают к этому приему при продажах в киосках, расположенных на стадионах. Почему они не назначают полцены на булочки с сосисками, прохладительные напитки, арахисовые орехи и крекеры *Jack*, продаваемые детям?

Чтобы ответить на этот вопрос, надо рассмотреть три требования, необходимых для успешной ценовой дискриминации. Все эти требования присутствуют при продажах билетов на игру: 1) команда обладает монопольной мощностью; 2) она может различать покупателей билетов по возрастным группам, при этом каждая группа имеет свою эластичность спроса; 3) дети не могут перепродать свои дешевые билеты взрослым.

Однако ситуация, связанная с продажами товаров в киосках на стадионах, совершенно другая. В частности, здесь не выполняется третье условие. Если команда устанавливает двойные цены, она не сможет помешать обмену или перепродаже товаров, купленных детьми, взрослым. В этом случае многие взрослые просто посылали бы детей покупать еду и напитки для них: «Вот деньги, Билли. Сходи и купи шесть хот-догов». В этом случае ценовая дискриминация не увеличила бы прибыль команд, а понизила. Поэтому товары в киосках продаются и детям и взрослым по одной и той же цене. (Эти цены относительно выше цен на те же самые товары, продаваемые в местном магазине. Это объясняется тем, что продавцы на стадионе имеют дело с аудиторией, у которой нет выбора, и за счет этого на время они получают существенную монопольную власть.)

И наконец, ценовая дискриминация часто имеет место в международной торговле. Так, российскому алюминиевому производителю, например, иногда приходится продавать алюминий в США дешевле, чем в России. В Соединенных Штатах этот продавец сталкивается с эластичным спросом, поскольку в данной стране имеется несколько поставщиков товаров-субститутов. Но в России, где этот производитель доминирует на рынке и торговые барьеры препятствуют импорту, у заказчиков гораздо меньше вариантов выбора, и поэтому их спрос менее эластичен.

Графический анализ

На рис. 22.8 графически показана наиболее часто встречающаяся форма ценовой дискриминации. Оба расположенных рядом графика отражают деятельность единственного полного монополиста, продающего свой продукт, например программное обеспечение, на двух разных частях рынка. На рис. 22.8а показан спрос на программное обеспечение представителями малого бизнеса; на рис. 22.8б — спрос на этот же программный продукт студентами. Студенческие версии программного продукта идентичны версиям, продаваемым бизнесу, но доступны (по одной программе на человека) только покупателям со студенческим билетом. Считается, что у студентов ниже возможности для оплаты программного обеспечения, и поэтому цена для них устанавливается со скидкой.

Кривая спроса D_b на графике (а) свидетельствует об относительно неэластичном спросе на продукт со стороны представителей бизнеса. Кривая спроса D_s на графике (б) отражает более эластичный спрос студентов. Кривые предельных доходов (MR_b и MR_s) лежат ниже соответствующих кривых спроса и отражают зависимость между спросом и предельными доходами, о которой говорилось выше. Для повышения наглядности средние общие издержки (ATC) считаются постоянными. Поэтому предельные издержки (MC) равны ATC при всех объемах производства. Эти издержки одни и те же для обеих версий программного продукта и поэтому показаны в виде одинаковых прямых линий $MC = ATC$.

Какую цену абсолютный монополист установит для каждой группы потребителей? Используя правило $MR = MC$ для получения максимальной прибыли, фирма предложит Q_b единиц программного обеспечения для продажи малому бизнесу. Она может продать этот объем продукции, обеспечивающий ей максимальную прибыль, если установит на нее цену P_b . Применяя правило $MR = MC$, монополист предложит Q_s единиц программного обеспечения студентам. Чтобы продать эти Q_s единиц, фирма установит для студентов более низкую цену P_s . **22.2 Price discrimination**

Фирмы занимаются ценовой дискриминацией, потому что это позволяет им повысить свою прибыль. Числовые данные (не приведены), стоящие за кривыми на рис. 22.8, показали бы, что сумма двух прямоугольников прибыли, показанных оранжевым цветом, превышает единственный прямоугольник прибыли, которую фирма получила бы при установлении единой монопольной цены. Как такая политика отражается на потребителях? При таком подходе студенты, несомненно, выигрывают, поскольку им приходится платить меньше, чем в варианте, когда фирма устанавливает единственную монопольную

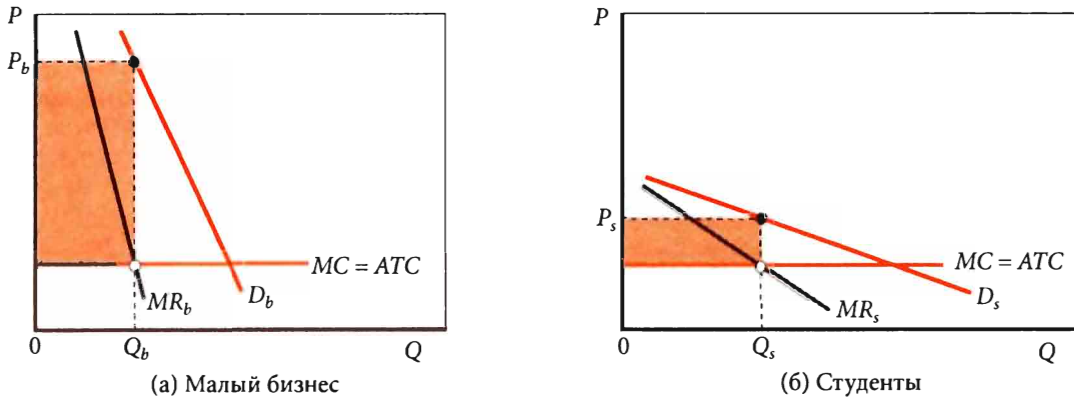


Рис. 22.8

Ценовая дискриминация для разных групп покупателей. Монополист, прибегающий к ценовой дискриминации, показанной на этих рисунках, добивается максимальной общей прибыли, если с учетом различной эластичности спроса делит рынок на два сегмента. Затем он производит и продает на каждом из этих сегментов свою продукцию в объемах, при которых $MR = MC$. (Для наглядности средние общие издержки (ATC) считаются постоянными. Поэтому $MC = ATC$ при всех объемах производства.) Фирма устанавливает (а) более высокую цену (в данном случае P_b) для потребителей с менее эластичной кривой спроса и (б) более низкую цену P_s с более высокой эластичностью спроса. При ценовой дискриминации общая прибыль выше, чем без дискриминации, когда устанавливается единая цена.

цену; и наоборот, для бизнес-клиентов ценовая дискриминация приводит к более высокой цене. Поэтому по сравнению с ситуацией при единственной цене студенты покупают больше программного обеспечения, а поставители малого бизнеса — меньше.

Подобная ценовая дискриминация — самое обычное дело в экономике и она становится незаконной только в том случае, если является стратегией фирмы, направленной на ослабление или вообще устранение конкуренции. Мы снова вернемся к этой теме в гл. 30, где разбираются вопросы антитрестовской политики (**Ключевой вопрос 6.**)

Регулируемая монополия

Традиционно естественные монополии являются объектом *регулирующих ставок* (ценового регулирования), хотя в последнее время наблюдается тенденция все большего дерегулирования отраслей, где конкуренция скорее всего возможна, или отдельных их составляющих. В частности, цены междугородних телефонных звонков, природного газа на выходе из скважины, беспроводных коммуникаций, кабельного телевидения и передачи электричества на большие расстояния за последние несколько десятилетий в той или иной степени стали дерегулированными. Регулирующие органы в некоторых штатах начинают

разрешать новым участникам конкурировать с уже существующими провайдерами местных телефонных услуг и поставщиками электричества. Тем не менее регулирующие комиссии штатов и муниципалитетов по-прежнему регулируют цены, которые должны устанавливать большинство местных поставщиков природного газа, местных телефонных услуг и местных поставщиков электричества.

Давайте посмотрим, как происходит регулирование местной естественной монополии, например поставщика природного газа. Параметры спроса и издержек этой естественной монополии показаны на рис. 22.9. Из-за сильного эффекта масштаба кривая спроса пересекает долгосрочную кривую средних общих издержек в точке, где средние издержки все еще понижаются. Очевидно, иметь в такой отрасли несколько фирм было бы нецелесообразно. Каждая выпускала бы гораздо меньше продукции, действуя только в крайней левой части кривой средних общих издержек, так что издержки на единицу продукции у каждой фирмы были бы значительно выше. Достижение наименьших издержек на единицу продукции в такой ситуации было бы возможно лишь при наличии единственного производителя.

Мы знаем, применяя правило $MR = MC$, что P_m и Q_m являются максимизирующими прибыль ценой и объемом, которые выбрал бы монополист без регулирования властями его деятельности. Так как при

Q_m цена превышает средние общие издержки, монополист получает значительную экономическую прибыль. Более того, цена превышает предельные издержки, что показывает недоиспользование ресурсов для производства этого продукта или услуги. Но может ли государственное регулирование способствовать получению более высоких, с точки зрения общества, результатов?

Социально оптимальная цена: $P = MC$

Если целью регулирующей комиссии является достижение эффективности размещения ресурсов, ей следует попытаться законодательно установить максимальную цену для монополиста, которая равна предельным издержкам. Помня, что каждая точка на кривой рыночного спроса обозначает комбинацию цены и объема, и отметив, что предельные издержки пересекают кривую спроса только в точке r , можно сделать вывод, что P_r является единственной ценой, которая равна предельным издержкам. Установление потолка цен приводит к тому, что кривая рыночного спроса монополиста от нуля до точки r становится горизонтальной линией (характерной для ситуации абсолютно эластичного спроса). После точки r «потолок» цен уже не действует. В интервале от нуля до точки r $MR = P_r$.

При законодательно установленной цене P_r монополист будет максимизировать прибыли или минимизировать убытки, производя Q_r единиц продукции, потому что именно при этом объеме $MR (= P_r) = MC$. Делая незаконным назначение цены выше P_r на единицу продукции, регулирующий орган уничтожает стимул монополиста к снижению выпуска, чтобы извлечь выгоду из более высокой цены и ограничить производство объемом Q_m .

Если выразить эту идею более кратко, устанавливая цену P_r и разрешая монополисту выбирать свой максимизирующий прибыль или минимизирующий убыток объем продукции, комиссия по регулированию может имитировать ситуацию совершенной конкуренции в сфере распределения ресурсов. Производство устанавливается на уровне, когда $P_r = MC$, и это равенство указывает на эффективное размещение ресурсов, выделяемых для данного продукта или услуги. Цена, при которой достигается эффективное размещение ресурсов, называется **социально оптимальной ценой**.

Цена, обеспечивающая справедливую прибыль: $P = ATC$

Однако социально оптимальная цена P_r , равная предельным издержкам, может быть настолько низкой, что не сможет покрыть даже средних общих издержек, как это имеет место на рис. 22.9. Неизбежным результатом являются убытки фирмы, цена продук-

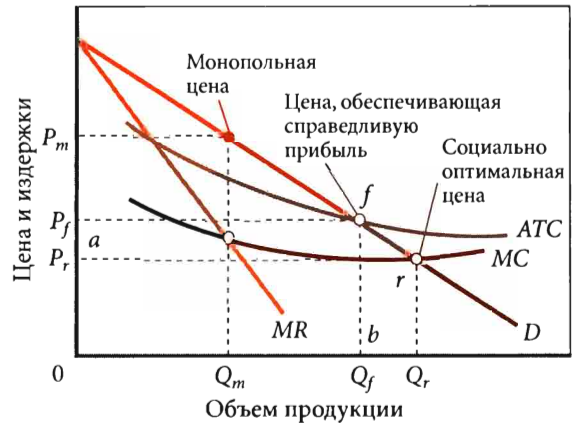


Рис. 22.9

Регулируемая монополия. Социально оптимальная цена P_r , находящаяся в точке пересечения кривых D и MC , позволит эффективно разместить ресурсы, но, вероятно, монополия в этом случае понесет убытки. Цена P_f , обеспечивающая справедливую прибыль, позволит монополисту безубыточно вести дело, но в полной мере неэффективное размещение ресурсов не устраняет.

ции которой регулируется. Причина этого заключается в базовой характеристике газового поставщика, т.е. фирмы, деятельность которой мы здесь анализируем. Так как ее продукт необходим в объеме, позволяющем удовлетворять «пиковые» требования (как ежедневно, так и сезонно), когда спрос является относительно нормальным, такое предприятие, как правило, располагает значительным избытком производственных мощностей. Высокий уровень инвестирования в основной капитал означает, что средние общие издержки скорее всего будут превышать предельные издержки в очень широком диапазоне выпускаемой продукции. В частности, как показано на рис. 22.9, в точке пересечения кривых спроса и предельных издержек средние общие издержки, вероятно, будут выше цены P_r . Таким образом, установление социально оптимальной цены на продукцию регулируемого монополиста на уровне P_r в краткосрочном плане приведет к убыткам, а в долгосрочном плане — к банкротству фирмы.

Что же делать? В качестве одного из вариантов можно использовать выплату субсидии, достаточной для того, чтобы покрыть убыток, который влечет за собой ценообразование на основе предельных издержек. Другой возможный вариант — разрешить ценовую дискриминацию в надежде, что дополнительный доход, полученный таким образом, позволит фирме покрыть издержки.

На практике регулирующие органы придерживаются третьего варианта; они склонны отступать до

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Бриллианты *De Beers*: действительно ли монополии – это структуры «навсегда»?

Корпорация *De Beers* была одной из сильнейших и давно действующих монополий в мире. Однако в середине 2000 г. ее руководители объявили, что она не может больше контролировать предложение бриллиантов и поэтому отказывается от своей политики монопольной торговли бриллиантами, которую проводила на протяжении 66 лет.

Корпорация *De Beers*, штаб-квартира которой расположена в Швейцарии, контролируемая одной компанией из ЮАР, производит около 50% всех необработанных алмазов мира и покупает для перепродажи большую долю алмазов, добываемых в других странах. В результате она продает на рынке приблизительно 65% алмазов в мире избранной группе производителей обработанных алмазов и дилеров.

Классическое поведение монополиста Поведение корпорации *De Beers* в последние годы и его результаты – это классический пример нерегулируемой монополии, показанной схематически на рис. 22.4. Независимо от того, сколько бриллиантов корпорация добыла или купила, она продает их только в том количестве, которое обеспечивает «устраивающую» ее (монопольную) цену. Эта цена существенно превышает издержки, принося *De Beers* и ее партнерам огромную прибыль.

Когда спрос на бриллианты падает, корпорация *De Beers* ограничивает продажи, чтобы поддержать высокие цены. Излишки произведенной, но непроданной продукции пополняют все время растущие товарные запасы, хранящиеся в корпорации. *De Beers* также старается «подстегнуть» спрос, используя для этого рекламу (в качестве одной из таких кампаний можно назвать *Diamonds are forever* – «Бриллианты навсегда»). Когда спрос велик, *De Beers* увеличивает продажи за счет своих запасов.

Существует несколько способов, с помощью которых *De Beers* контролирует производство на многих не принадлежащих ей шахтах. Во-первых, корпорация убедила ряд независимых производителей, что единый канал или монопольный маркетинг, осуществляемый через *De Beers*, отвечает их интересам, так как максимизирует прибыль. Во-вторых, добывающие компании, которые не сотрудничают с *De Beers*, часто обнаруживают, что рынок наводнен взятыми из запасов алмазами именно того вида, который производят данные компании. Это приводит к снижению цен и потере прибыли, что нередко заставляет компании-мятежники пойти на уступки и принять условия *De Beers*. И наконец, корпорация просто скупает и отправляет в запасы алмазы, произведенные независимыми производителями, так

чтобы их дополнительное предложение не «портило» рынок.

Конец эры? Ослаблению монополии способствовало совместное действие нескольких факторов. Открытие новых месторождений алмазов привело к большему притоку бриллиантов на мировые рынки по каналам, не контролируемым *De Beers*. Так, масштабные геологические работы и торговлю алмазами ведет Ангола. Еще одной угрозой для *De Beers* стали недавние открытия новых алмазных копий на северных территориях Канады. Хотя *De Beers* участвует в разработках месторождений в этом регионе, из него может, как ожидается, поступить крупное бесконтрольное предложение алмазов. Аналогичная ситуация складывается и в России. Хотя российская алмазная монополия *Alrosa* является частью монополии *De Beers*, половину своего крупного алмазного запаса ей разрешено продавать непосредственно ограниченным бриллиантов.

Если этого недостаточно, есть и другие факты. Скажем, австралийский производитель алмазов *Argyle* предпочел выйти из монополии *De Beers*. На его годовое производство наиболее низких по качеству промышленных алмазов приходится около 6% общего мирового рынка алмазов стоимостью 8 млрд долл. Более того, международные медийные средства начали уделять большое внимание той роли, которую алмазы играют в финансировании кровавых гражданских войн в Африке. Опасаясь бойкота со стороны потребителей алмазов, *De Beers* утверждает, что не покупает камни, добытые на конфликтных территориях, и не ведет бизнес с теми фирмами, которые это делают. Тем не менее эти алмазы продолжают попадать на рынок, минуя контроль *De Beers*.

В середине 2000 г. *De Beers* отказалась от попыток контролировать поставки алмазов. Она объявила, что планирует выйти из алмазного картеля и стать современной фирмой, продающей алмазы высшего качества и другие продукты категории «люкс» под торговой маркой *De Beers*. Поэтому она постепенно сократит свой запас алмазов стоимостью 4 млрд долл. и направит усилия на повышение общего спроса на бриллианты, прибегнув для этого к активной рекламе. *De Beers* объявила, что меняет свою стратегию «избранного поставщика алмазов».

Даже с учетом сказанного, со своей высокой рыночной долей и способностью контролировать собственные уровни производства *De Beers* продолжает оказывать существенное влияние на цены на необработанные алмазы. Однако, оказалось, что монополия *De Beers* не является вечной.

некоторой степени от цели достижения эффективности размещения ресурсов и ценообразования на основе предельных издержек, когда $P = MC$. Большинство регулирующих органов в США устанавливают цены, обеспечивающие справедливую прибыль. Это делается, поскольку суды в своих решениях устанавливают, что социально оптимальные цены приводят к убыткам и возможному банкротству, в результате чего владельцы монополии могут лишиться своей частной собственности без должного юридического обоснования. Верховный суд США признал, что регулирующие органы должны разрешить владельцам получать справедливую прибыль.

Вспомнив, что общие издержки включают нормальную, или справедливую, прибыль, мы увидим, что цена, обеспечивающая справедливую прибыль, на рис. 22.9, очевидно, должна располагаться на кривой средних общих издержек. Так как кривая спроса пересекает кривую средних общих издержек только в точке f , ясно, что единственной ценой, обеспечивающей справедливую прибыль, является P_f . Соответствующий объем выпуска продукции при регулируемой цене P_f будет равен Q_f . Совокупные доходы (эквивалентные прямоугольнику $0afb$) будут равны общим издержкам, и фирма сможет получить нормальную прибыль.

Дилемма регулирования

Сравнение результатов установления социально оптимальной цены ($P = MC$) и цены, обеспечивающей справедливую прибыль ($P = ATC$), порождает в политике дилемму, называемую иногда *дилеммой регулирования*. Когда цена устанавливается так, чтобы достичь наиболее эффективного распределения ресурсов ($P = MC$), вероятно, регулируемое предприятие коммунального обслуживания потерпит убытки. В этом случае выживание фирмы будет зависеть от постоянных государственных субсидий из налоговых поступлений. Однако хотя цена ($P = ATC$), обеспечивающая справедливую прибыль, позволяет моно-

полисту покрывать издержки, она только частично разрешает проблему неэффективного размещения ресурсов, которому благоприятствовала бы нерегулируемая монополия. Иными словами, цена, обеспечивающая справедливую прибыль, увеличила бы производство с Q_m до Q_f (рис. 22.9), тогда как социально оптимальным объемом продукции является Q_f . Несмотря на эту проблему, регулирование все же может улучшить, с точки зрения общества, результаты деятельности монополии. Регулирование цен (даже только для установления справедливой цены) может одновременно снизить цену, увеличить объем продукции и сократить экономические прибыли монополий. (Ключевой вопрос 12.)

Краткое повторение 22.3

- Ценовая дискриминация происходит в том случае, когда продавец назначает различные цены, которые не основываются на разнице в издержках.
- Условия, необходимые для ценовой дискриминации: а) монопольная власть; б) классификация покупателей на основе различных эластичностей спроса; в) неспособность покупателей перепродать продукт.
- В сравнении с ситуацией, когда монополист назначает единую цену, совершенная ценовая дискриминация позволяет увеличить объем продукции и прибыль монополиста. Многие покупатели платят за товары более высокую цену, но в то же время многие другие получают возможность приобрести продукцию по цене более низкой, чем единая цена.
- Монопольную цену можно снизить, а объем продукции повысить путем регулирования со стороны правительства.
- Социально оптимальная цена ($P = MC$) позволяет достичь эффективности распределения, но может привести к убыткам; цена, обеспечивающая справедливую прибыль ($P = ATC$), дает нормальные доходы, но не приводит к эффективному размещению ресурсов.

РЕЗЮМЕ

1. Абсолютный монополист является единственным производителем предмета потребления, у которого нет близких заменителей.
2. Объяснить существование абсолютной монополии и других несовершенных конкурентных рыночных структур помогают барьеры, препятствующие вхождению в отрасль, в виде: а) эффекта масштаба; б) полученных патентов и проведенных научных исследований; в) владения важным сырьем или контроля над ним; г) особого ценообразования и применения других стратегических приемов.
3. Рыночное положение чистого монополиста отличается от положения конкурентной фирмы тем, что кривая спроса монополиста является понижающейся, поэтому кривая предельного дохода оказывается ниже кривой спроса. Подобно конкурентному продавцу, чистый монополист будет максимизировать прибыли путем уравнивания предельного дохода и предельных издержек. Барьеры для вхождения в отрасль могут позволить монополисту получать экономические прибыли даже в долговременном периоде. Однако: а) монополист не назначает «наивысшую

цену, которую он мог бы установить»; б) цена, при которой общая прибыль монополиста становится максимальной, редко совпадает с ценой, при которой прибыль на единицу продукции является максимальной; в) высокие издержки и слабый спрос могут мешать монополисту получить какую-либо прибыль вообще; г) монополист стремится избегать неэластичного отрезка своей кривой спроса.

4. При одних и тех же издержках чистый монополист сочтет выгодным ограничить объем продукции и назначить более высокую цену, чем ту, которую установил бы конкурентный продавец. Это ограничение объема вызывает нерациональное использование ресурсов, о чем свидетельствует тот факт, что на монополизированных рынках цена превышает предельные издержки.
5. В общем, монополия выступает в качестве механизма, передающего доходы, получаемые от потребителей, к владельцам монополии. Так как в среднем потребители монополизированной продукции имеют более низкий доход, чем владельцы корпораций, монополия способствует увеличению неравенства доходов.
6. Издержки монополистов и конкурентных производителей могут быть неодинаковыми. С одной стороны, эффект масштаба может сделать более низкие издержки на единицу продукции доступными для монополистов, но недостижимыми для конкурентов. Кроме того, по сравнению с совершенной конкуренцией абсолютная монополия имеет больше возможностей для снижения издержек за счет технологических изменений, по-

тому что монополист может использовать экономическую прибыль для финансирования исследований. С другой стороны, X-неэффективность – неспособность производить продукцию при наименее дорогой комбинации затрат – более свойственна монополистам, чем конкурентным фирмам. К тому же монополисты могут пойти на значительные затраты, стараясь сохранить монопольные привилегии, предоставленные им государством. И наконец, ограничение вхождения в отрасль конкурирующих фирм снижает для монополиста стимулы активно заниматься техническим прогрессом.

7. Монополист может увеличить свои прибыли, занимаясь ценовой дискриминацией, если: а) ему удастся разделить покупателей на основе различной эластичности спроса; б) его товар или услуга не могут легко перемещаться между отдельными выделенными рынками. При прочих равных условиях занимающийся ценовой дискриминацией монополист будет производить больший объем продукции, чем не занимающийся дискриминацией монополист.
8. Ценовое регулирование может привести к полному или частичному отказу монополистов от часто встречающегося неполного использования ресурсов, осуществляемого с целью получения экономической прибыли. Социально оптимальная цена устанавливается там, где кривые спроса и предельных издержек пересекаются; цена, обеспечивающая справедливую прибыль, устанавливается там, где пересекаются кривые спроса и средних общих издержек.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Абсолютная (чистая) монополия (*pure monopoly*)

Барьеры, препятствующие вхождению в отрасль (*barriers to entry*)

Одновременное потребление (*simultaneous consumption*)

Сетевые эффекты (*network effects*)

X-неэффективность (*X-inefficiency*)

«Погоня за рентой» (*rent-seeking behavior*)

Ценовая дискриминация (*price discrimination*)

Социально оптимальная цена (*socially optimal price*)

Цена, обеспечивающая справедливую прибыль (*fair-return price*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. «Ни одна фирма не защищена полностью от конкурентов; за доллары потребителей конкурируют все структуры бизнеса. Совершенной монополии, следовательно, не существует». Вы согласны с этим утверждением? Поясните вашу точку зрения. Как можно использовать концепцию из гл. 18 о перекрестной эластичности спроса, чтобы с ее помощью сделать вывод о существовании монополии?
2. Обсудите наиболее важные барьеры, препятствующие вхождению в отрасль. Объясните, как каждый из барьеров может благоприятствовать монополии или олигополии. Какие барьеры, на ваш взгляд, способствуют возникновению общественно оправданной монополии?
3. Как кривая спроса, с которой сталкивается действующий в условиях совершенной монополии продавец, отличается от кривой совершенно кон-

курентной фирмы? Почему они различаются? Какое значение имеют эти различия? Почему кривая спроса чистого монополиста не является совершенно неэластичной?

4. **Ключевой вопрос** Воспользуйтесь прилагаемой шкалой спроса, чтобы вычислить валовой и предельный доходы. Начертите кривые спроса валового и предельного доходов и объясните взаимосвязи между ними. Расскажите, почему предельный доход от четвертой единицы продукции составляет 3,5 долл., несмотря на то что ее цена равна 5 долл. Используйте тест общей выручки из гл. 18 для определения эластичности цены и покажите эластичный и неэластичный отрезки начерченной вами кривой спроса. Какое обобщающее заключение можно сделать в отношении зависимости между предельным доходом и эластичностью спроса? Предположим, предельные издержки последовательно выпускаемых единиц продукции каким-то образом оказались бы равными нулю. Какой объем продукции произвела бы стремящаяся к прибыли фирма? Наконец, используйте свой анализ для того, чтобы объяснить, почему монополист никогда не стал бы осуществлять производство в той области своей кривой спроса, которая является неэластичной.

Цена (P), долл.	Спрос (Q), ед.	Цена (P), долл.	Спрос (Q), ед.
7,00	0	4,50	5
6,50	1	4,00	6
6,00	2	3,50	7
5,50	3	3,00	8
5,00	4	2,50	9

5. **Ключевой вопрос** Предположим, чистый монополист сталкивается со шкалой спроса, показанной ниже, и теми же самыми данными издержек,

Цена (P), долл.	Спрос (Q), ед.	Валовой доход, долл.	Предельный доход, долл.
115	0	_____	_____
100	1	_____	_____
83	2	_____	_____
71	3	_____	_____
63	4	_____	_____
55	5	_____	_____
48	6	_____	_____
42	7	_____	_____
37	8	_____	_____
33	9	_____	_____
29	10	_____	_____

как у конкурентного производителя, который обсуждался в вопросе 4 гл. 21. Вычислите валовой и предельный доходы и определите максимизирующую прибыль цену и объем продукции этого монополиста. Какой будет его прибыль? Подтвердите свой ответ графически и путем сравнения валового дохода и общих издержек.

6. Предположим, монополист, прибегающий к ценовой дискриминации, разделит свой рынок на две группы покупателей; первая группа описана данными спроса и доходов, которые вы получили при работе с заданием 5. Спрос и доходы для второй группы покупателей показаны в приведенной ниже таблице. Исходите из предположения, что на обоих рынках MC равны 13 долл. и что $MC = ATC$ при всех объемах производства. Какую цену фирма установит на каждом рынке? Если исходить только из этих двух цен, какой вывод вы можете сделать об относительной эластичности спроса на двух рынках? Какой при этом будет общая экономическая прибыль монополиста?

Цена (P), долл.	Спрос (Q), ед.	Совокупный доход, долл.	Предельный доход, долл.
71	0	0	63
63	1	63	47
55	2	110	34
48	3	144	24
42	4	168	17
37	5	185	13
33	6	198	5
29	7	203	

7. Предположим, совершенный монополист и совершенно конкурентная фирма имеют одинаковые издержки на единицу продукции. Сопоставьте их с точки зрения: а) цены; б) объема продукции; в) прибыли; г) распределения ресурсов; д) воздействия на распределение дохода. Поскольку монополисты, и конкурирующие фирмы для максимизации прибыли следуют правилу $MC = MR$, как вы объясните разные результаты? Почему издержки совершенно конкурентной фирмы и монополиста могут быть неодинаковыми? Каковы последствия наличия таких различий в издержках?

8. Критически оцените и объясните следующие утверждения:

а. Так как монополисты могут контролировать цену продукта, они всегда обеспечены прибыльным производством, просто назначая наивысшую цену, которую потребители будут платить.

- б. Чистый монополист стремится к объему выпуска, который принесет наибольшую прибыль на единицу продукции.
- в. Превышение цены над предельными издержками является рыночным способом сигнализации о потребности в большем объеме продукции.
- г. Чем более прибыльна фирма, тем больше ее монопольная сила.
- д. Монополист осуществляет ценовую политику, конкурентный производитель – нет.
- е. Что касается распределения ресурсов, то интересы продавца и общества совпадают на совершенно конкурентном рынке, но вступают в противоречие на монополизированном рынке.
- ж. В каком-то смысле монополист делает прибыль не только на производстве, поскольку получает прибыли больше, чем выпускает товаров.
9. Предположим, монополистический издатель согласился выплатить автору 15% общей выручки от продажи книги. Захотят ли автор и издатель назначить одинаковую цену за рукопись? Объясните.
10. Американские фармацевтические компании назначают разные цены на лекарства, продаваемые по рецептам, для покупателей в разных странах, в зависимости от эластичности спроса и установления органами власти ценовых потолков. Объясните, почему эти компании противодействуют
- принятию закона, разрешающего повторный импорт лекарств в Соединенные Штаты.
11. Объясните словесно и покажите графически, как регулирование цены может улучшить поведение монополий. В своем ответе проведите различие между: а) ценообразованием на основе социальной оптимальной цены (предельных издержек); б) ценообразованием на основе цены, обеспечивающей справедливую прибыль (средних общих издержек). Что такое дилемма регулирования?
12. **Ключевой вопрос** Существует предположение, что естественным монополистам следовало бы разрешить определять свои максимизирующие прибыль объемы продукции и цены, после чего государству надо изымать их прибыли посредством налогов и распределять эти средства среди потребителей пропорционально их покупкам у монополий. Является ли это предложение общественно желаемым, так же как и предложение, требующее от монополистов уравнивать цену с предельными или средними совокупными издержками?
13. (**Последний штрих**) Объясните, почему корпорация *De Beers* в последние несколько десятилетий могла контролировать мировые цены на бриллианты, хотя производила лишь половину всего объема алмазов. Какие факторы способствовали ликвидации ее монопольного положения? Какова ее новая стратегия получения также и экономической, а не только нормальной прибыли?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Является ли компания *Microsoft* монополией?** В 2002 г. Апелляционный суд США изменил решение суда низшей инстанции, установившего, что *Microsoft* обладает монополией на рынке операционных систем для персональных компьютеров и поддерживает свою монополию, прибегая к незаконным действиям. На веб-сайте Министерства юстиции США (www.usdoj.gov) воспользуйтесь алфавитным списком и найдите заголовки *Antitrust Division* (Антитрестовское подразделение), а затем *Antitrust Case Filings* (Архив дел по нарушению антитрестовских законов). Найдите дело «*U.S. v. Microsoft*» («США против *Microsoft*») и выберите файлы *District court* (окружного суда), а затем *Court's Finding Facts* (Факты, собранные судом) от 05.11.1999 г. На каком основании суд пришел к выводу, что *Microsoft* является монополистом (см. заголовок *Market Share* [Рыночная доля])? Какой была рыночная доля *Microsoft* в операционных системах для персональных компьютеров, совместимых с *Intel*? А в отношении
- всех операционных систем, включая компьютеры *Apple*? На какие свидетельства указал суд, утверждая, что *Microsoft* устанавливает более высокие цены, чем на конкурентном рынке (см. заголовок *Microsoft's Pricing Behavior* [Ценовое поведение *Microsoft*]).
2. **Как больше узнать о том, чем занимается комиссия по регулированию вашего штата.** Посетите веб-сайт www.yahoo.com или воспользуйтесь другим стандартным поисковым устройством и напечатайте в строке поиска слова «public utility commission» («комиссия по деятельности коммунальных заведений»). Отыщите комиссию по деятельности коммунальных заведений в каком-либо штате. Какие отрасли регулирует комиссия штата? Сколько конкретных фирм зарегистрировано или подвергается регулированию? Перечислите названия десяти таких конкретных фирм. Почему они и другие им подобные фирмы подвергаются регулированию?

В этой главе вы узнаете:

- каковы характеристики монополистической конкуренции;
- почему монополистические конкуренты в долгосрочной перспективе получают только нормальную прибыль;
- каковы характеристики олигополии;
- какое отношение к монополии имеет теория игр;
- почему кривая спроса олигополиста может быть ломаной;
- что стимулирует сговоры олигополистов друг с другом и что этому препятствует;
- потенциальные положительные и отрицательные эффекты рекламы.




Монополистическая конкуренция и олигополия

Большинство рынков, действующих в экономике США, тяготеют к двум полюсам: совершенной конкуренции и абсолютной монополии. В реальной жизни отрасли обычно имеют несколько сотен производителей, необходимых для совершенной конкуренции, и не ограничиваются единственной компанией, наличие которой характерно для абсолютного монополиста. Большинство фирм предлагают дифференцированные, а не стандартизированные продукты, а также прибегают к установлению разных цен. Конкуренция часто ведется на основе цены, качества, места размещения, услуг и рекламы. Выход новых участников в большинство отраслей варьируется от легкого до очень трудного, однако редко оказывается полностью заблокированным.

В этой главе анализируются две модели, в наибольшей степени приближающиеся к доминирующим на рынках типам. Вы увидите, что монополистическая конкуренция объединяет ограниченный объем монопольной мощи со значительными масштабами конкуренции. И наоборот, олигополия объединяет значительную монопольную мощь, небольшую конкуренцию из-за трудностей входа в отрасль новых участников и значительное соперничество среди действующих в отрасли фирм.

Монополистическая конкуренция

Теперь мы начнем изучение монополистической конкуренции, основными характеристиками которой являются: 1) относительно большое число продавцов;

2) дифференциация товаров; 3) легкий вход в отрасль и выход из нее. Первая и третья характеристики обеспечивают «конкурентную» сторону монополистической конкуренции; вторая связана с монополистическим аспектом. Однако в целом монополистически конкурентные отрасли скорее конкурентны, чем монополистичны.  **23.1 Monopolistic competition**

Относительно большое число продавцов

Для монополистической конкуренции вовсе не требуется наличия сотен или тысяч фирм, достаточно сравнительно небольшого их числа, скажем, 25, 35, 60 или 70 структур в каждой отрасли. Из наличия такого числа фирм вытекает несколько важных признаков монополистической конкуренции:

- **Малая доля рынка** Каждая фирма обладает относительно небольшой долей всего рынка и поэтому имеет очень ограниченный контроль над рыночными ценами.
- **Невозможность сговора** Наличие сравнительно большого числа фирм гарантирует, что сговоры, т.е. согласованные действия с целью ограничения объема продукции и искусственного повышения цен, почти невозможны.
- **Независимость действий** Когда в отрасли действует много фирм, между ними нет жесткой взаимной зависимости; каждая фирма определяет свою политику самостоятельно, не учитывая возможную реакцию со стороны конкурентов. Одна фирма может добиться скромного повышения продаж, снизив свои цены, но воздействие этого изменения цены на продажи конкурентов будет практически незаметным и, скорее всего, не вызовет никаких ответных действий.

Дифференцированная продукция

В противоположность совершенной конкуренции, при которой продукт стандартизован, одним из основных признаков монополистической конкуренции является **дифференциация продукта**. В условиях монополистической конкуренции фирмы выпускают разновидности одного продукта. Иными словами, в условиях монополистической конкуренции фирмы производят продукты, немного отличающиеся от товаров соперников в том, что касается характерных внешних атрибутов (признаков) продукта, качества услуг, местоположения и доступности товаров или других характеристик, причем не только реальных, но и воображаемых.

Давайте исследуем эти аспекты неценовой конкуренции.

Качество продукта Продукты могут различаться по физическим или качественным параметрам. Реальные различия, включающие функциональные особенности, материалы, дизайн и качество работы, являются крайне важными сторонами дифференциации продукта. Персональные компьютеры, например, могут различаться по мощности, быстродействию, программному обеспечению, качеству графического исполнения и степени их «ориентированности на потребителя». Существует, к примеру, множество учебников по основам экономики, отличающихся друг от друга по содержанию, структуре, способу изложения

и доступности, имеющие разные методические советы, графики, рисунки и т.д. Любой город достаточно большого размера имеет ряд розничных магазинов, торгующих мужской и женской одеждой, которая значительно отличается от аналогичной одежды из магазинов другого города по стилю, материалам и качеству работы. Точно так же производитель мебели может выделяться тем, что его мебельные гарнитуры изготавливаются из мореного дуба, что отличает его от похожей продукции, но сделанной из мореного клена.

Услуги Важными аспектами дифференциации продукта являются услуги и условия, связанные с продажей продукта. Например, один бакалейный магазин может придавать особое значение качеству обслуживания покупателей: его работники не только упакут товары, но и отнесут их к автомобилю покупателя. Конкурирующий с ним большой розничный магазин может не делать этого, но продавать товары по более низким ценам. Другой пример подобного рода: чистка одежды за одни сутки часто для потребителей предпочтительнее аналогичной по качеству чистки за три дня. Другими аспектами дифференциации продукта, связанными с услугами, являются обходительность и услужливость служащих магазина, репутация фирмы в сферах обслуживания покупателей или обмена продуктов, возможность получения товаров в кредит.

Расположение Продукты также могут быть дифференцированы с точки зрения места их расположения и доступности. Небольшие магазины товаров повседневного спроса успешно конкурируют с крупными супермаркетами, несмотря на то что последние имеют намного более широкий ассортимент продукции и назначают более низкие цены. Владельцы маленьких магазинов открывают их на наиболее оживленных улицах, в густонаселенных кварталах. Так, расположение мотеля возле пересечения крупных автомагистралей позволяет его владельцу назначать более высокую цену, чем в аналогичном заведении, расположенном на менее оживленной дороге.

Фирменное название и упаковка Дифференциация продукции может также обуславливаться предполагаемыми различиями, создаваемыми с помощью брендов, торговых марок и упаковки, указанием на имена знаменитостей, имеющих какое-то отношение к продукции. Хотя существует много разновидностей аспирина, активное продвижение товара и реклама могут убедить потребителей, страдающих головной болью, в том, что аспирин *Bayer*, *Anacin* или *Bufferin* лучше и заслуживает более высокой цены, чем другие лекарства этого типа. Имя знаменитости, ассоциирующееся с джинсами, духами или спортивным тренажером, также может улучшать мнение о них покупателей. Многие потребители

считают, что одни марки шариковых ручек лучше, чем другие. Для привлечения дополнительных потребителей бутилированной воды на упаковке активно применяются те или иные надписи, например «вода из природных источников».

Некоторый контроль над ценами Несмотря на относительно большое число фирм, монополистические конкуренты в определенной степени способны контролировать цены на свои продукты — благодаря дифференциации этих продуктов. Если потребители предпочитают продукты конкретных продавцов, то в пределах некоторых ограничений они готовы платить больше за удовлетворение своих вкусов. На таком рынке продавцы и покупатели не связаны друг с другом случайным образом, как на рынке совершенной конкуренции. Однако контроль фирмы, действующей в условиях монополистической конкуренции, над ценой весьма ограничен, поскольку существует множество потенциальных заменителей ее продукта.

Легкость вхождения в отрасль и выхода из нее

По сравнению с абсолютной монополией или олигополией в отрасль с монополистической конкуренцией новым участникам войти относительно легко. То, что производители в таких отраслях обычно являются небольшими по размеру фирмами как в абсолютном, так и в относительном выражении, предполагает незначительный эффект масштаба и наличие небольшого капитала. Однако, с другой стороны, в отличие от условий совершенной конкуренции в данном случае могут существовать некоторые дополнительные финансовые барьеры, порожденные потребностью получения продукта, отличающегося от продукта конкурентов, и необходимостью заниматься рекламой этого продукта. Кроме того, действующие фирмы могут владеть патентами на продукцию и авторскими правами на бренд-названия и торговые марки, что увеличивает трудности и издержки их копирования.

Выход фирм из отраслей с монополистической конкуренцией также относительно прост. Ничто не мешает нерентабельной фирме в отрасли с монополистической конкуренцией сократить производство или закрыть его.

Рекламная деятельность

Расходы и усилия, вложенные в дифференциацию продукта, будут потрачены напрасно, если потребители не узнают о характерных особенностях продукта. Именно поэтому в условиях монополистической конкуренции фирмы рекламируют свои товары и услуги и часто очень активно. Дифференциация продукта и реклама, являясь методами **неценовой конку-**

ренции, направлены на то, чтобы уменьшить значение цены как фактора, во многом определяющего спрос потребителей, и усилить роль такого фактора, как оригинальность и неповторимые особенности товара. В случае успеха кривая спроса фирмы смещается вправо и спрос становится менее эластичным.

Отрасли с монополистической конкуренцией

В табл. 23.1 перечислены промышленные отрасли, которые, с той или иной степенью условности, можно отнести к отраслям с монополистической конкуренцией. (Данные, приведенные в столбце (2), вполне понятны. Данные, приведенные в столбце (3), будут объяснены в этой главе ниже.) Кроме того, отметим, что предприятия розничной торговли в городах в основном являются монополистическими конкурентами. Продуктовые магазины, бензозаправочные станции, парикмахерские, химчистки, магазины одежды и рестораны также действуют в условиях монополистической конкуренции. Практически в таких же условиях действуют провайдеры профессиональных услуг, в частности, врачи, юридические фирмы, риелторы, бухгалтеры и аудиторы.

Цена и объем продукции при монополистической конкуренции

Давайте теперь проанализируем динамику цен и объема продукции у фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции. Чтобы облегчить решение этой задачи, допустим, что фирмы в отрасли производят некие дифференцированные продукты и занимаются стимулированием продаж, используя для этого рекламу в определенных масштабах. Ниже мы покажем, как изменение продукта и масштабов рекламы скорректирует наши рассуждения.

Кривая спроса фирмы

Для объяснения мы воспользуемся **рис. 23.1 (Ключевой график)**. Основная черта этой диаграммы, отличающая ее от аналогичных диаграмм, приводившихся при анализе совершенной конкуренции и абсолютной монополии, состоит в эластичности спроса отдельной фирмы. Кривая спроса, с которым сталкивается продавец в условиях монополистической конкуренции, является в высокой степени эластичной, но не совершенно эластичной. Эта черта отличает монополистическую конкуренцию из нашего примера от абсолютной монополии и совершенной конкуренции. Спрос на продукцию фирмы, участу-

Таблица 23.1

Доля крупнейших компаний в объеме выпуска отдельных промышленных отраслей США с низким уровнем концентрации

(1) Отрасль	(2) Процент отраслевого объема продукции*, выпускаемого четырьмя крупнейшими фирмами	(3) Индекс Герфиндаля для 50 ведущих фирм
Асфальтовые покрытия	25	207
Пластмассовые трубы	24	262
Мешки из ткани	24	263
Болты, гайки, заклепки	24	205
Мешки из пластика	23	240
Полиграфическая промышленность	22	319
Текстильное оборудование	20	206
Лесопильная промышленность	18	117
Ювелирная промышленность	16	117
Шторы и занавески	16	111
Металлические окна и двери	14	114
Женская одежда	13	84
Готовый к употреблению бетон	11	63
Деревянный крепеж	10	50
Продукция из камня	10	59
Металлоштамповка	8	31
Деревянные поддоны	7	24
Листовое железо	6	25
Вывески	5	19
Хлебобулочные изделия, продаваемые в розницу	4	7

* Объем выпуска определяется по стоимости отгруженной продукции. Данные приведены по состоянию на 2002 г. См. www.census.gov/epcd/www/concentration.html.

Источник: Bureau of Census, *Census of Manufacturers*, 2002.

ющей в монополистической конкуренции, эластичнее спроса на продукцию чистого монополиста, поскольку у нее существует множество соперников, торгующих близкими заменителями ее продукции. У монополиста же вообще нет конкурентов. В отличие от совершенно конкурентного производителя спрос монополистического конкурента не является совершенно эластичным по двум причинам. Во-первых, фирма в условиях монополистической конкуренции имеет меньше конкурентов; во-вторых, продукты этих конкурентов представляют собой близкие, но несовершенные заменители.

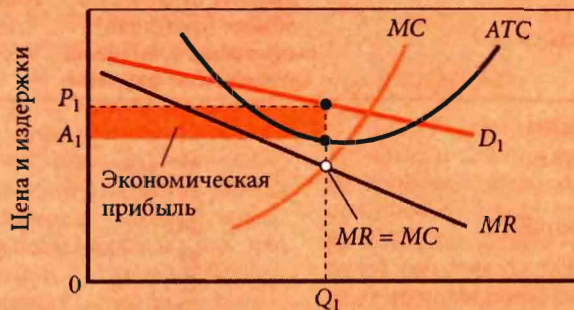
Степень ценовой эластичности кривой спроса фирмы в условиях монополистической конкуренции зависит от числа конкурентов и степени дифференциации продукта. Чем больше число конкурентов и слабее дифференциация, тем больше эластичность

кривой спроса каждого продавца, т.е. тем ближе ситуация к условиям совершенной конкуренции.

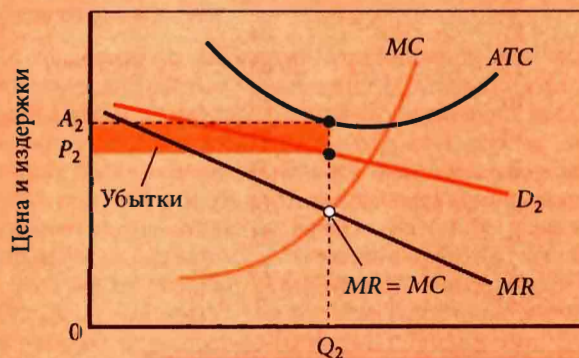
Краткосрочный период: прибыли или убытки

В условиях монополистической конкуренции фирма добьется максимизации своих прибылей или минимизации убытков в краткосрочном плане тем же способом, что и любая другая фирма: производя объем продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$). На рис. 23.1а объем продукции, при котором $MR = MC$, равен Q_1 . В соответствии со своей кривой спроса D_1 фирма назначает цену P_1 , позволяющую ей получить экономическую прибыль в размере, обозначенном прямоугольником оранжевого цвета [$(P_1 - A_1) \geq Q_1$].

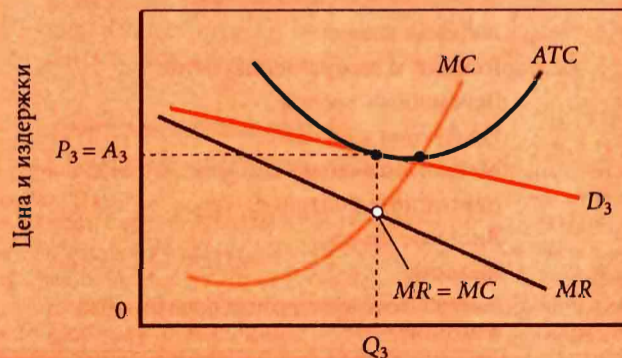
КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Объем производства
(а) Прибыль в краткосрочном периоде



Объем производства
(б) Убытки в краткосрочном периоде



Объем производства
(в) Равновесие в краткосрочном периоде

Но при менее благоприятной ситуации со спросом или издержками в краткосрочном плане фирма может понести убытки (рис. 23.16). В этом случае наилучшей стратегией будет минимизация потерь. Этого можно достичь, производя в соответствии с кривой спроса D_2 объем производства Q_2 ($MR = MC$) и назначая цену P_2 . Поскольку цена P_2 меньше средних общих издержек A_2 , фирма несет убытки, обозначенные прямоугольником зеленого цвета [$(A_2 - P_2) \geq Q_2$].

Долгосрочный период: только нормальная прибыль

В долгосрочном плане фирмы вступают в прибыльную отрасль с монополистической конкуренцией и покидают отрасль, в которой прибыль отсутствует.

В результате в долгосрочном плане фирма, участвующая в монополистической конкуренции, будет получать только нормальную прибыль или, иными словами, находиться в точке безубыточности. (Следует помнить, что кривые издержек включают как явные, так и скрытые затраты, в том числе нормальную прибыль.)

Прибыли: фирмы входят в отрасль В случае получения прибылей в краткосрочном периоде (рис. 23.1а) можно ожидать, что экономические выгоды привлекут новых конкурентов, так как в этом случае вхождение в отрасль является относительно простым. Когда новые фирмы войдут в отрасль, кривая спроса, с которым сталкивается типичная фирма, опустится (сдвинется влево). Почему? Потому

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Быстрый тест 23.1

1. Цена превышает MC :
 - а) только на рис. (а);
 - б) только на рис. (б);
 - в) только на рис. (а) и (б);
 - г) на рис. (а), (б) и (в).
2. Цена превышает ATC :
 - а) только на рис. (а);
 - б) только на рис. (б);
 - в) только на рис. (а) и (б);
 - г) на рис. (а), (б) и (в).
3. Фирма, чье положение показано на рис. 23.1в:
 - а) получает нормальную прибыль;
 - б) несет убытки;
 - в) производит такой же объем продукции, что и в условиях совершенной конкуренции;
 - г) производит однородный продукт.
4. Какие из представленных пар в условиях монополистической конкуренции выступают как «похожие на конкурентные» элементы:
 - а) цена превышает MR ; производится однородный продукт;
 - б) достаточно простое вступление в отрасль; в долгосрочном плане фирма получает только нормальную прибыль;
 - в) в точке выпуска, который обеспечивает фирме максимум прибыли, цена превышает MC ; возможно получение прибыли в долгосрочном плане;
 - г) кривая спроса на продукцию фирмы является убывающей; производится дифференцированный продукт.

Ответы: 1г; 2а; 3а; 4б

Рис. 23.1

Фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции: краткосрочный и долгосрочный периоды. Фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции, может добиться максимизации прибыли или минимизации потерь, если будет производить такой объем продукции, при котором $MR = MC$. Возможность получения экономической прибыли (а) привлекает в данную отрасль новые фирмы, что со временем приводит к исчезновению экономической прибыли. Убытки (б) заставляют часть фирм покидать отрасль, и этот процесс продолжается до тех пор, пока не восстановится нормальная прибыль. Процесс вступления новых фирм в отрасль или выхода из нее приводит к тому, что на рынке устанавливается цена (в), только покрывающая средние общие издержки производства в точке объема продукции, для которого $MR = MC$. При цене P_3 и объеме продукции Q_3 фирма станет получать лишь нормальную прибыль и в отрасли установится долгосрочное равновесие.

что в новых условиях каждая фирма обладает теперь меньшей долей совокупного спроса и конкурирует с большим числом близких заменителей. Такое сокращение спроса уменьшает и экономическую прибыль. В конце концов появление новых фирм приводит к падению кривой спроса до такого уровня, когда она становится касательной к кривой средних общих издержек в точке, соответствующей объему продукции, где прибыль является максимальной. В этом случае фирма начинает получать лишь нормальную прибыль. Подобную ситуацию демонстрирует рис. 23.1в, на котором спрос представлен кривой D_3 , а точка долгосрочного уровня выпуска равна Q_3 . Как ясно видно на рис. 23.1в, любой объем продукции, больший или меньший данного, приведет к тому, что сред-

ние общие издержки начнут превосходить цену P_3 , т.е. фирма станет нести убытки. В точке касания кривой спроса и кривой ATC экономическая прибыль отсутствует, следовательно, у новых фирм пропадают стимулы вступать в данную отрасль.

Убытки: часть фирм из отрасли уходит Когда в отрасли наступает кратковременный период убытков, как показано на рис. 23.1б, некоторые фирмы постепенно выходят из игры. Столкнувшись с меньшим количеством продуктов-заменителей и увеличившейся долей совокупного спроса, выжившие фирмы видят, что их убытки снижаются и постепенно уступают место нормальной прибыли (рис. 23.1в). (Для простоты мы предположили, что издержки не меняются: смещение кривых издержек из-за того,

что фирмы приходят и уходят, несколько усложнило бы наше обсуждение, но не изменило бы конечных выводов.)

Осложнения Типичная фирма в модели монополистической конкуренции за длительный промежуток времени получает только нормальную прибыль. Однако в реальном мире мелких фирм так происходит не всегда: жизнь нередко отличается от теоретической модели.

- Некоторые фирмы могут выпускать продукцию, которую конкурентам воспроизвести чрезвычайно сложно даже через относительно длительное время. Одна гостиница в крупном городе может иметь отличное расположение с точки зрения людей, приезжающих по делам бизнеса или отдыхающих. Фирма может разработать известный бренд, который дает ей хотя и небольшое, но очень устойчивое преимущество над имитаторами. Такие фирмы могут получить достаточную монопольную мощь, позволяющую им добиться скромной экономической прибыли даже в долгосрочной перспективе.
- Вход в некоторые отрасли, заполненные небольшими фирмами, на практике не столь свободен, как в теории. Поскольку продукция дифференцирована, возникают более значительные финансовые барьеры, чем при стандартизированном продукте. В результате этого, как можно предположить, монополия с небольшой экономической прибылью может существовать даже в течение продолжительного периода. **23.1 Monopolistic competition**

С учетом всего сказанного вероятно, что приемлемым отображением действительности является равновесие, обеспечивающее получение нормальной прибыли в долговременном периоде и показанное на рис. 23.1в.

Монополистическая конкуренция и эффективность

Из предшествующего обсуждения процесса ценообразования в условиях совершенной конкуренции (гл. 21) мы знаем, что достижение экономической эффективности требует выполнения тройного равенства: $P = MC = \min ATC$. Равенство цены и минимальных средних общих издержек обеспечивает *производственную эффективность*. В этом случае товар производится с наименьшими возможными издержками, а его цена оказывается достаточной только для того, чтобы покрыть эти издержки, включающие в том числе нормальную прибыль. Равенство цены и предельных издержек обеспечивает *эффективность распределения*, благодаря чему производится «правильный» объем продукции, т.е. на данную цель об-

щество направляет оптимальное количество ограниченных ресурсов.

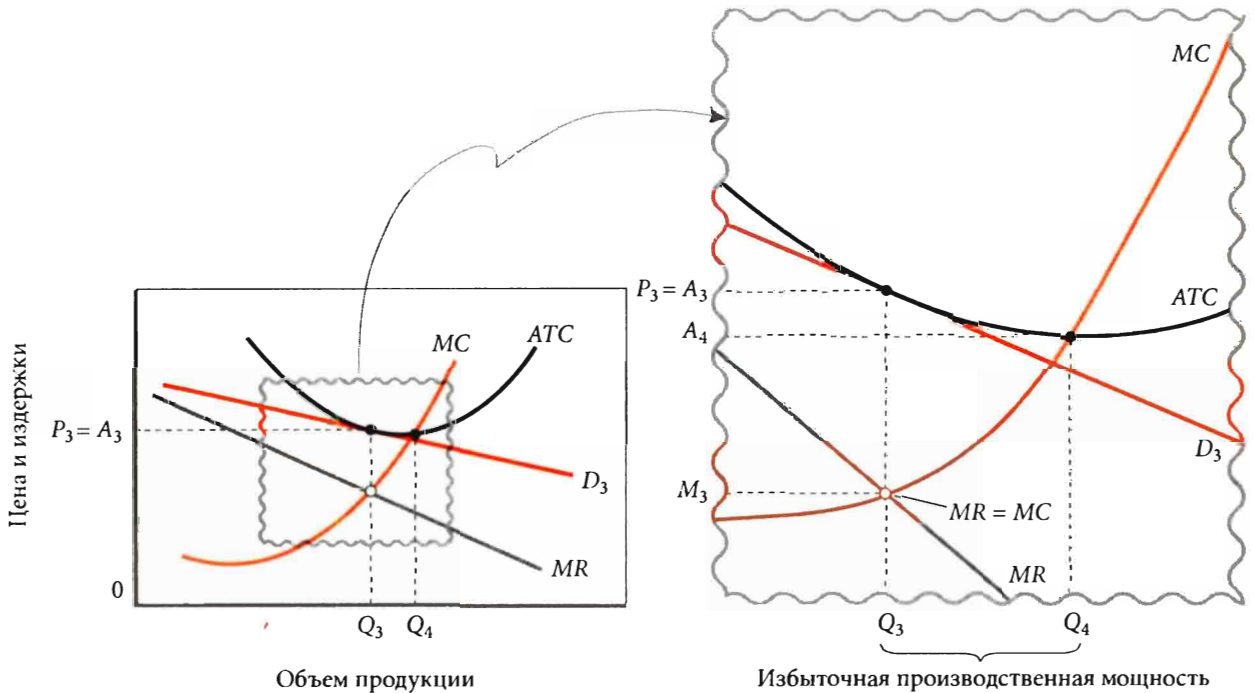
Насколько эффективна монополистическая конкуренция с позиции этого тройного равенства?

Ни производственной эффективности, ни эффективности распределения

В условиях монополистической конкуренции в долгосрочном плане не достигаются ни производственная эффективность, ни эффективность распределения. Эта ситуация показана на рис. 23.2, на который в расширенном варианте перенесена часть рис. 23.1в. Прежде всего отметим, что цена, при которой достигается максимальная прибыль P_3 , несколько превышает минимальные средние общие издержки A_4 . Поэтому при максимизирующем прибыль объеме продукции Q_3 средние издержки фирмы превышают уровень, который с общественной точки зрения является оптимальным, и, следовательно, эффективность производства не достигается. Кроме того, отметим, что цена, максимизирующая прибыль P_3 , превышает предельные издержки (в данном случае M_3); это означает, что монополистическая конкуренция ограничивает выделение ресурсов. Общество ценит каждую единицу выпуска в интервале от Q_3 до Q_4 выше тех товаров, от которых оно должно отказаться для производства данных товаров. Поэтому монополистическая конкуренция в определенной, достаточно незначительной степени не обеспечивает и эффективности распределения. Потребители платят более высокую цену и получают меньший объем продукции, чем это было бы при совершенной конкуренции. Действительно, чтобы получить нормальную прибыль в долгосрочном плане, фирмы в условиях монополистической конкуренции должны назначать более высокую цену, чем при совершенной конкуренции. Разрыв между ценой и предельными затратами, имеющийся у каждой монополистической фирмы, приводит к снижению эффективности (или потерям из-за неэффективности) в масштабах всей отрасли.

Избыточная производственная мощность

При монополистической конкуренции разрыв между объемом продукции, при котором средние общие издержки становятся минимальными, и объемом продукции, обеспечивающим максимальную прибыль, показывает **избыточные производственные мощности** — здания и оборудование, которые используются не полностью, поскольку фирмы производят меньший объем продукции, чем тот, который обеспечивает минимальный уровень средних общих издержек. На рис. 23.2 этот разрыв обозначен отрезком между Q_4 и Q_3 . Если бы в условиях монополистической конкуренции каждая фирма могла бы вести производство при минимальных средних общих издерж-

**Рис. 23.2**

Неэффективность монополистической конкуренции. В долгосрочном периоде при достижении равновесия фирма в условиях монополистической конкуренции не достигает ни производственной эффективности, ни эффективности распределения. Эффективность производства не достигается, потому что производится такой объем продукции, при котором средние общие издержки превышают минимально возможный уровень A_4 . Эффективность распределения не достигается, потому что цена продукта P_3 превышает предельные издержки M_3 . Результатом является неполное использование ресурсов и избыточные производственные мощности в размере $Q_4 - Q_3$.

как с прибылью для себя, объем продукции каждой был бы больше и, таким образом, меньшее число компаний могло бы производить тот же объем продукции, а цена на нее была бы ниже. Однако в отраслях с монополистической конкуренцией имеется множество фирм, недостаточно использующих имеющиеся у них производственные мощности. Эта ситуация наглядно проявляется в розничной торговле. Яркий пример представляет и обилие во многих городах множества мелких moteлей и ресторанов, большинство из которых не заполнены. (**Ключевой вопрос 2.**)

Разнообразие продукции

Ситуация, показанная на рис. 23.1в и 23.2, не очень устраивает производителя, действующего в условиях монополистической конкуренции, который получает только нормальную прибыль. Однако фирма, полу-

чающая прибыль (см. рис. 23.1а), вовсе не обязана пассивно ждать и безучастно наблюдать, как новые соперники, появляющиеся в отрасли, заполняют часть ее прибыли, имитируя ее товары, прибегая к такому же обслуживанию потребителей и применяя аналогичные приемы рекламы. В общем, каждая фирма производит продукт, так или иначе отличающийся от товаров и услуг других участников. Поэтому фирма может попытаться опережать своих конкурентов и сохранять прибыль через дополнительную дифференциацию продукта и более полную или масштабную рекламу. Разрабатывая новый продукт или улучшая прежний, она может отсрочить, по крайней мере на какое-то время, ситуацию, показанную на рис. 23.1в.

Хотя дифференциация продуктов и реклама повышают издержки фирмы, они могут и увеличивать спрос на ее продукцию. Если спрос повышается в большей степени, чем потребовалось дополни-

тельные расходы, прибыль фирмы растет. Как позволяет предположить рис. 23.2, у фирмы очень небольшие или вообще нулевые перспективы повышения прибыли за счет снижения цен. Почему же в этих условиях не обратиться к неценовой конкуренции?

Выгоды разнообразия продукции

Разнообразие продукции и совершенствование товаров и услуг, т.е. процессы, сопровождающие стремление фирмы к сохранению экономической прибыли в ходе монополистической конкуренции, выгодны для общества и могут компенсировать издержки неэффективности, связанные с монополистической конкуренцией. У разных потребителей самые разные вкусы: скажем, одни любят жареную картошку, другие – пюре; одни предпочитают современную мебель, другие – классическую. Если продукт дифференцирован, то в любое время потребитель может выбрать из широкого ассортимента типов, стилей, брендов и самых разных градаций качества предлагаемой на рынке продукции. Сравнивая эту ситуацию с совершенной конкуренцией, можно сказать, что она для потребителя намного выгоднее, так как диапазон выбора расширяется, а производители более полно удовлетворяют самые разные вкусы потребителей.

Совершенствование продукции благодаря монополистической конкуренции еще в большей степени дифференцирует продукты и увеличивает выбор. А успешное совершенствование продукции одной фирмой заставляет соперников дублировать ее достижения или улучшать свою продукцию, взяв за основу рыночные преимущества временного лидера, либо даже выходить из бизнеса. Поэтому в результате предложения на рынке более совершенных продуктов общество выигрывает.

Фактически дифференциация продуктов создает компромисс между потребительским выбором и эффективностью в параметрах производительности. Чем больше дифференциация продуктов, тем выше у предприятия избыточная мощность и тем самым выше неэффективность с точки зрения производительности. Но чем выше дифференциация продукции, тем с большей вероятностью фирма удовлетворит все более широкие потребительские вкусы. Чем сильнее возникает проблема избыточной мощности, тем более широким становится выбор, предоставляемый потребителям.

Дополнительная сложность

И наконец, способность участвовать в неценовой конкуренции делает рыночную ситуацию участника на монополистическом конкурентном рынке еще более сложной, чем показывает рис. 23.1. Диаграмма на этом рисунке построена с учетом допущения, что имеющийся продукт не изменяется и уровень расходов на рекламу задан. Но мы знаем, что на практике

характеристики продукта и расходы на рекламу не являются постоянными. Стараясь добиться максимальной прибыли, фирма, действующая на монополистически конкурентном рынке, использует три фактора – цену, продукт и рекламу. Она должна определить, какой ассортимент продукции выпускает, по какой цене ее продавать и подкрепить свои продажи такой рекламой, чтобы в итоге получить самую высокую прибыль. Такую сложную ситуацию не так просто выразить при помощи простой и в то же время работоспособной экономической модели. В лучшем случае можно утверждать, что каждая возможная комбинация цены, продукта и рекламы создает разный спрос на продукцию и приводит к разным издержкам (производственным плюс рекламным) фирмы и что какая-то комбинация обеспечивает максимальную прибыль. На практике такую оптимальную комбинацию не так легко спрогнозировать, поэтому часто ее приходится отыскивать путем проб и ошибок.

Краткое повторение 23.1

- Монополистическая конкуренция существует в отраслях, в которых действует относительно большое число фирм, не участвующих в сговорах и производящих дифференцированную продукцию, при условии легких входа и выхода из отрасли.
- В течение краткосрочного периода монополистически конкурентная фирма будет максимизировать прибыль или минимизировать убытки, производя продукцию, для которой предельные доходы равны предельным издержкам.
- В течение долгосрочного периода легкие вход и выход из отрасли приводят к тому, что монополистически конкурентные фирмы получают только нормальную прибыль.
- Равновесный выпуск монополистически конкурентной фирмы в долгосрочном периоде таков, что цена превышает предельные издержки (из чего следует вывод о недостаточном выделении ресурсов для производства) и цена превышает минимальные средние общие издержки (что свидетельствует о том, что потребители не получают продукцию по минимально возможной цене).

Олигополия

Если рассматривать весь спектр структур рынка, то интенсивность конкуренции снижается по мере перехода от совершенной конкуренции к монополистической конкуренции, далее к олигополии и, наконец, к абсолютной монополии (вспомните табл. 21.1). Теперь основное внимание мы уделим **олигополии**, т.е. рынку, на котором доминирует несколько круп-

ных производителей однородного или дифференцированного продукта. Поскольку таких компаний бывает немного, олигополисты обладают значительным контролем над рыночными ценами, но каждый из них должен принимать во внимание возможную реакцию своих соперников на его решения в области цен, объемов производства и расходов на рекламу.

Ограниченное число крупных производителей

Что означают слова «ограниченное число крупных производителей»? Это достаточно расплывчатая трактовка, поскольку рыночная модель олигополии охватывает довольно широкий спектр рыночных структур, располагающихся в промежутке между абсолютной монополией, с одной стороны, и монополистической конкуренцией — с другой. Так, к олигопольным в США относятся столь разные рынки, как алюминиевая промышленность, в которой на общенациональном рынке доминируют три очень крупные компании, и рынок запасных частей к автомобилям в городе средних размеров, который примерно поровну разделили между собой четыре или пять несравнимо меньших по размерам автомобильных магазинов. Вообще говоря, когда вы слышите такие термины, как «Большая тройка», «Большая шестерка» или «Большая четверка» компаний, можете не сомневаться: речь идет об олигополии.

Однородные или дифференцированные продукты

В зависимости от того, производит ли фирма, входящая в олигополию, стандартизированный или дифференцированный продукт, она является либо **однородной олигополией**, либо **дифференцированной олигополией**. Многие товары промышленного назначения (сталь, цинк, медь, алюминий, свинец, цемент, промышленный спирт), которые производятся в условиях олигополии, представляют собой очень стандартизированные продукты. Напротив, многие отрасли, производящие потребительские товары (автомобили, шины, бытовую технику, электронное оборудование, сухие завтраки, сигареты и спортивные товары), являются дифференцированными олигополиями. Эти олигополии обычно активно участвуют в неценовой конкуренции, которая активно дополняется рекламными кампаниями.

Контроль над ценами, но в условиях взаимозависимости

Поскольку олигополия подразумевает малое число фирм в отрасли, каждая фирма выступает в качестве «ценового лидера», т.е. сама устанавливает цену на свои товары и услуги. Так же как и монополист, фир-

ма — участник олигополии может сама определять цены и объемы продукции, позволяющие ей максимизировать прибыль. Но в отличие от монополиста, у которого нет соперников, олигополист должен принимать во внимание возможную реакцию конкурентов на любые изменения цены, объема выпуска продукции, ее характеристик, а также расходов на рекламу. Олигополия, таким образом, характеризуется *стратегическим поведением и взаимозависимостью*. Под **стратегическим поведением** здесь понимается всего лишь поведение, осуществляемое в собственных интересах, при котором учитывается реакция других участников. Фирмы разрабатывают стратегии, определяющие цену, количество, место действия, услуги и рекламу, позволяющие им наращивать свой бизнес и повышать прибыль. Но поскольку соперников на этом рынке мало, появляется **взаимозависимость** — ситуация, при которой объем прибыли каждого участника зависит не только от его собственной стратегии формирования цен и объемов производства, но и стратегии конкурентов. Например, решая, на сколько можно увеличить цены на бейсбольные перчатки, компания *Rawlings* должна спрогнозировать ответные действия других ведущих производителей, таких, как *Wilson*. Или, разрабатывая рекламную стратегию, компания *Burger King* должна учитывать возможную ответную реакцию компании *McDonald's*.

Барьеры, препятствующие вхождению на рынок

Те же барьеры, препятствующие вхождению новых участников на рынок, которые создают совершенную монополию, объясняют и существование олигополии. В большом числе олигопольных отраслей, таких, как самолетостроение, резинотехническая и цементная промышленность, в качестве важного барьера выступает экономия на масштабах. В этих отраслях три или четыре компании могут сосредоточить в своих руках такой объем продаж, который позволяет им получать значительную экономию от масштабов. Для новых фирм, на долю которых остается небольшая часть рынка, подобная экономия недостижима. Издержки производства в этих компаниях будут намного выше, и в конце концов такие фирмы просто не смогут удержаться на рынке. Тесно связан с экономией на масштабах и другой барьер — значительные капитальные затраты, т.е. затраты на приобретение зданий и оборудования, необходимых для начала деятельности. К капиталоемким отраслям, в частности, относятся такие отрасли, как производство реактивных двигателей, автомобильная промышленность, нефтепереработка.

Владение и контроль над источниками сырья объясняет формирование олигополии во множестве отраслей добывающей промышленности, включая

такие отрасли, как добыча золота, серебра или меди. В электронной, химической, фармацевтической промышленности, производстве фотографического и офисного оборудования в качестве барьера, препятствующего входу на рынок, служат патенты. Кроме того, известно, что олигополисты стараются не допустить новых потенциальных соперников на свои рынки, проводя политику упреждающего и репрессивного ценообразования, а также упреждающей и репрессивной рекламы.

Слияния

Некоторые олигополии возникли в основном в результате внутреннего роста доминирующих фирм (например, хлопья для завтрака, жевательная резинка, шоколадные батончики). Для других отраслей дорога к олигополии имела внешний характер и шла, в частности, через слияния (например, на начальном этапе становления сталелитейной промышленности или, позднее, в отраслях авиаперевозок, банковского дела, развлечений). Слияния, или соединение, двух или большего числа ранее конкурировавших между собой фирм может в значительной степени увеличить их долю рынка, а это, в свою очередь, помогает новому и более крупному производителю добиваться большой экономии на масштабах деятельности.

Другим стимулом, побуждающим к слиянию, является желание обрести монопольную власть. Более крупная фирма может обладать и большей способностью контролировать рыночное предложение и, таким образом, цену продукции. Кроме того, поскольку компания становится более крупным покупателем сырья и материалов, она может требовать и добиваться снижения цен на них и, следовательно, сокращать собственные издержки производства.

Показатели концентрации рынка

Для измерения уровня концентрации власти в руках крупнейших фирм в олигопольных отраслях используется ряд показателей. Рассмотрим наиболее часто используемые показатели: *коэффициент концентрации* и *индекс Герфиндаля*.

Коэффициент концентрации Коэффициент концентрации показывает выраженную в процентах долю крупнейших фирм в общем объеме продаж отрасли. Выше был упомянут коэффициент концентрации для четырех фирм, т.е. процентная доля общих продаж четырех крупнейших фирм в ряде олигопольных отраслей (см. табл. 23.1). Столбец (2) в табл. 23.2 показывает коэффициенты концентрации для четырех фирм для 21 олигопольной отрасли. Например, четыре крупнейших американских производителя хлопьев для завтрака сосредоточили в своих руках около 78% всего объема хлопьев, производимых в США.

Когда четыре крупнейшие фирмы контролируют 40% и более отраслевого рынка (как показано в табл. 23.2), такие отрасли считаются олигополистическими. Используя этот критерий, к олигополии можно отнести около половины отраслей американской обрабатывающей промышленности.

Хотя коэффициенты концентрации представляют собой удобный инструмент для анализа уровня конкуренции или степени монопольной власти в различных отраслях экономики, у них есть три недостатка.

Локальные рынки Коэффициенты концентрации относятся к национальным рынкам в целом, в то время как реально продажа некоторых продуктов в силу высоких транспортных издержек локализована на местных рынках. Например, коэффициент рыночной концентрации четырех фирм, производящих бетон, составляет всего 11%, что заставляет предположить высокий уровень конкуренции в отрасли. Но подавляющая часть этой продукции поставляется на рынки конкретного города или определенной области, и на таких локальных рынках мы сталкиваемся с олигопольной структурой поставок.

Межотраслевая конкуренция Так как определение границ отраслей до некоторой степени является произвольным, необходимо помнить о **межотраслевой конкуренции**, т.е. о конкуренции между двумя продуктами, которые выпускаются формально разными отраслями. В табл. 23.2 высокий коэффициент концентрации в производстве меди занижает уровень конкуренции в отрасли, поскольку алюминий конкурирует с медью во многих областях, например на рынке линий электропередач.

Мировая торговля Данные, приведенные в табл. 23.2, относятся только к товарам, производимым внутри США, и могут завышать уровень концентрации, поскольку не учитывают **конкуренцию со стороны импорта**. Хорошим примером является производство мотоциклов и велосипедов. Хотя данные табл. 23.2 показывают, что на долю четырех американских компаний приходится 77% отечественного производства этих товаров, они не учитывают того факта, что значительная часть мотоциклов и велосипедов, купленных в США, — импортные. Многие из крупнейших корпораций мира являются иностранными компаниями, и значительная часть этих компаний действует в США.

Индекс Герфиндаля Перечисленные выше недостатки относятся и к другим показателям концентрации рынка, но одну из проблем этого рода все же можно решить. Предположим, в отрасли *X* одна фирма обеспечивает весь отраслевой выпуск. Во второй отрасли *Y* существует четыре фирмы, и каждая производит 25% отраслевого выпуска. Коэффициент концентрации в обеих отраслях составляет 100%. Но отрасль *X* представляет собой совершенную монопо-

Таблица 23.2

Доля (в процентах) крупнейших компаний в объеме выпуска отдельных промышленных отраслей США с высоким уровнем концентрации

(1) Продукция	(2) Процент отраслевого объема продукции*, выпускаемого четырьмя крупнейшими фирмами	(3) Индекс Герфиндаля для 50 ведущих фирм
Медная руда	99	НД**
Рафинирование тростникового сахара	99	НД
Сигареты	95	НД
Оборудование для стирки в домашних условиях	93 НД	
Пиво	91	НД
Электролампы	89	2582
Стеклянные упаковки	88	2582
Турбины и генераторы	88	НД
Домашние холодильники и морозильники	85	1986
Первичный алюминий	85	НД
Нефтепродукты	85	2662
Компьютеры	85	2662
Боеприпасы для стрелкового оружия	83	1901
Транспортные средства с мотором	81	2321
Мужские брюки и джинсы	80	2515
Самолеты	81	НД
Хлопья для завтрака	78	2521
Бытовые пылесосы	78	2096
Фосфорные удобрения	78	1853
Автопокрышки	77	1807

* Объем выпуска определяется по стоимости отгруженной продукции. Данные приведены по состоянию на 2002 г. См. www.census.gov/epcd/www/concentration.html.

** НД – нет данных.

Источник: Bureau of Census, *Census of Manufacturers*, 2002.

лию, в то время как отрасль Y является олигополией, в которой присутствует значительный элемент экономического соперничества. Большинство специалистов скажут, что монопольная власть (или власть на рынке) значительно выше в отрасли X , чем в отрасли Y , что, однако, маскируется одинаковым 100%-м коэффициентом концентрации в обеих отраслях.

Эту проблему решает индекс Герфиндаля. Он представляет собой сумму квадратов процентных долей

рынка всех фирм в отрасли. Уравнение выглядит следующим образом:

$$\text{Индекс Герфиндаля} = (\%S_1)^2 + (\%S_2)^2 + (\%S_3)^2 + \dots + (\%S_n)^2,$$

где $\%S_1$ – доля рынка, выраженная в процентах, принадлежащая фирме 1; $\%S_2$ – доля рынка, выраженная в процентах, принадлежащая фирме 2, и т.д. для всех фирм данной отрасли. Возводя в квадрат доли рынка всех фирм в отрасли, индекс тем самым при-

дает гораздо большие веса крупным и, следовательно, более могущественным фирмам, чем мелким. В случае отрасли X с единственной компанией индекс Герфиндаля равен 100^2 (100% в квадрате), или 10 000, указывая на то, что в отрасли наблюдается монополия. Для отрасли Y из четырех равных по силе фирм индекс Герфиндаля равен $25^2 + 25^2 + 25^2 + 25^2$, или 2500, что указывает на существенно меньшие размеры рыночной власти. (Для отрасли с совершенной конкуренцией индекс будет стремиться к нулю, поскольку рыночная доля каждой фирмы в отрасли — $\%S$ в уравнении — бесконечно мала.)

23.1 Measures of industry competition

Обобщая сказанное, отметим, что чем выше значение индекса Герфиндаля, тем больше рыночная власть крупнейших компаний над отраслью. Обратите внимание, что в табл. 23.2 наименьшие коэффициенты концентрации для четырех фирм равны 78 и 77%. Но индекс Герфиндаля для производства хлопьев для завтрака, равный 2521, позволяет предположить, что рыночная власть крупнейших производителей в этой отрасли выше, чем в отрасли автопокрышек, для которой индекс Герфиндаля равен 1807. Кроме того, обратите внимание, насколько отличаются значения индекса Герфиндаля, представленные в табл. 23.2, от значений этого индекса в отраслях с низким уровнем концентрации (табл. 23.1). (Ключевой вопрос 7.)

Поведение участников олигополии: его анализ с точки зрения теории игр

Поведение участников олигополии в области ценообразования имеет сходство с игровой стратегией в таких играх, как покер, шахматы или бридж. Достижение наилучшего результата зависит не только от собственных действий, но и от того, что делают соперники. Поэтому игроки (и олигополисты) должны осуществить свои действия в соответствии с действиями и ожидаемой реакцией соперников. Изучение того, как люди ведут себя в стратегических ситуациях, называется *теорией игр*. Для анализа ценового поведения олигополистов мы воспользуемся простой моделью теории игр. Поэтому мы будем исходить из допущения, что на рынке существует дуополия, т.е. олигополия из двух фирм, производящих спортивную обувь. Каждая из этих фирм (назовем их *RareAir* и *Uptown*) может выбирать между двумя ценовыми стратегиями: повышением и понижением цен. Прибыль, которую получит каждая, зависит от собственной стратегии и стратегии, выбранной соперником.

23.2 Game theory

Существует четыре возможные комбинации стратегий двух фирм — на рис. 23.3 они показаны ячейками, обозначенными разными буквами. Например, ячейка C представляет комбинацию стратегии на понижение цен компанией *Uptown* и на повышение цен компанией *RareAir*. Поскольку каждая ячейка показывает доход (прибыль) каждой фирмы в результате той или иной комбинации ценовых стратегий обеих фирм, рис. 23.3 называется *платежной матрицей*. Ячейка C , например, показывает, что если компания *Uptown* станет понижать цены, а компания *RareAir* — повышать цены, *Uptown* заработает 15 млн долл. (темно-оранжевые треугольники), а *RareAir* — 6 млн долл. (светло-оранжевые треугольники).

Еще раз вернемся к понятию взаимозависимости

Данные на рис. 23.3 являются гипотетическими, но их соотношения отражают реальное положение вещей и являются типичными для бизнеса. Напомним, что олигополисты могут увеличивать прибыль и воздействовать на прибыль соперников, меняя стратегию ценообразования. Прибыль каждой фирмы зависит от собственной ценовой стратегии и стратегии соперников. Эта взаимозависимость олигополистов является самым ярким результатом, который демонстрирует рис. 23.3. Если *Uptown* решит повысить цены, ее прибыль составит 12 млн долл., при предположении, что и *RareAir* сделает то же самое (ячейка A). Но если *RareAir* в ответ на действия *Uptown* понизит цены (ячейка B), она сможет увеличить свою долю рынка и прибыль с 12 млн до 15 млн долл. Рост прибыли *RareAir* произойдет за счет компании *Uptown*, прибыль которой сократится с 12 млн до 6 млн долл. Стратегия на повышение цен компании *Uptown* будет удачной только в том случае, если компания *RareAir* последует примеру своего соперника и повысит цены.

Тенденции к сговору

Второй момент, на который обращает внимание рис. 23.3, заключается в том, что олигополисты часто могут выигрывать от **сговора**, т.е. сотрудничества друг с другом. Можно продемонстрировать выгоду от сговора, сначала предположив, что обе фирмы (на рис. 23.3), действуя независимо, выбирают стратегию высоких цен. В результате каждая из них получит 12 млн долл. (ячейка A).

Обратите внимание, что и *RareAir*, и *Uptown* могут увеличить свою прибыль, переключившись на стратегию низких цен (ячейка B или C). Фирма, следующая стратегии низких цен, увеличит свою прибыль до 15 млн долл., а прибыль фирмы, следующей стратегии высоких цен, уменьшится до 6 млн долл. Для

Стратегия ценообразования
компании *RareAir*

		Высокие цены		Низкие цены	
		A	12	B	15
Стратегия ценообразования компании <i>Uptown</i>	Высокие цены	12	6	6	8
	Низкие цены	15	8	8	8

Рис. 23.3

Получение прибылей олигополией, состоящей из двух фирм (млн долл.). Каждая фирма может применить одну из двух возможных ценовых стратегий. Стратегия компании *RareAir* показана в верхней части матрицы, а стратегия компании *Uptown* в левой части. Каждая из обозначенных буквами ячеек платежной матрицы отражает одну из комбинаций стратегий этих компаний и прибыль каждой из фирм в случае реализации данной комбинации.

этой фирмы также выгоднее снизить цены, так как в этом случае ее прибыль возрастет от 6 млн до 8 млн долл. (ячейка *D*). Таким образом, независимое переключение от одной стратегии к другой приводит к снижению прибыли обеих фирм с 12 млн долл. (ячейка *A*) до 8 млн (ячейка *D*).

В действительности независимые действия участников олигополии также могут приводить к конкурирующим друг с другом стратегиям низких цен. Независимые олигополисты конкурируют друг с другом через политику цен, что ведет к падению цен и сокращению прибылей компаний. Это, безусловно, выгодно потребителям, но не олигополистам, чьи прибыли сокращаются.

Как олигополисты могут избежать снижения прибыли (ячейка *D*)? Ответ заключается в том, что вместо того, чтобы устанавливать цены на конкурентной основе, т.е. независимо друг от друга, они могут сговориться. В нашем примере фирмы могут договориться и проводить единую стратегию высоких цен. В результате прибыль каждой фирмы увеличится с 8 млн (ячейка *D*) до 12 млн долл. (ячейка *A*).

Стимулы для махинаций

Платежная матрица объясняет, почему у олигополиста может возникнуть очень сильное желание нарушить соглашение о сговоре. Предположим, компании *Uptown* и *RareAir* договорились проводить единую политику повышения цен, благодаря чему каждая из них заработает по 12 млн долл. прибыли (ячейка *A*). Однако обе фирмы готовы нарушить соглашение относительно единой ценовой политики, так как, снизив в одностороннем порядке цены, можно увеличить свою прибыль до 15 млн долл. Если

**Рассмотрим
следующую ситуацию...**

Креативное стратегическое поведение

Следующая история, которая, вероятно, может вызвать у некоторых неприятные эмоции, показывает локализованный рынок, демонстрирующий некоторые характеристики олигополии, в том числе стратегическое поведение.

Native American Arts and Crafts – магазин американских ремесел и работ ремесленников, принадлежащий Трейси Тартинес, располагается в центре небольшого туристского городка, который находится на границе с национальным парком. В первые дни работы Трейси была монополистом. Бизнес шел отлично, и поэтому цены и прибыль были высокими.

Однако через какое-то время – к неудовольствию Трейси – по соседству с ней открылись два похожих магазина, по одному с каждой стороны от ее магазина. Что еще хуже, соперники назвали заведение так, чтобы воспользоваться преимуществами рекламы Трейси. Один назывался *Native Arts and Crafts*, другой – *Indian Arts and Crafts*. Новые продавцы перехватили часть покупателей магазина Трейси и заставили ее снизить цены. Три расположенных рядом друг с другом магазина в небольшом изолированном городе создали местную олигополию на поделки и работы американских индейцев.

Трейси начала разрабатывать стратегический план, который позволил бы ей восстановить утраченную прибыль. Она решила выделить свой магазин, предлагая более широкий ассортимент высококачественных и дорогих продуктов и сократить набор дешевых сувениров. На какое-то время эта тактика сработала, но другие магазины в конце концов снова последовали за ней и продублировали ее товарный ассортимент.

Затем один из соперников по соседству с ней решил сам активизировать борьбу и повесил на своем заведении огромный плакат, в котором говорилось: «Мы продаем очень дешево!». Вскоре после этого на другом магазине также вывесили огромный плакат со словами «У нас ничего не залеживается!».

Чтобы не оказаться в стороне, Трейси тоже нарисовала красочный плакат и водрузила его над своей дверью. Он был еще короче – «Основной вход».

Uptown тайным образом нарушит соглашение, понизив цены, структура прибыли будет отражаться не ячейкой *A*, а ячейкой *C*. Прибыль компании *Uptown* возрастет до 15 млн долл., а прибыль компании *RareAir* упадет до 6 млн долл. Если соглашение нарушит *RareAir* (в платежной матрице нужно перейти из ячейки *A* в ячейку *B*), ее прибыль также возрастет до 15 млн долл. (Ключевой вопрос 8.) **23.2 Game theory**

Краткое повторение 23.2

- Олигопольные отрасли состоят из относительно небольшого числа компаний, производящих однородный или дифференцированный продукт; решения фирм – участниц олигополии зависят друг от друга.
- Барьерами, препятствующими вхождению на рынок в условиях олигополии, служат: экономия на масштабах, контроль над патентами или стратегическими ресурсами, способность олигополистов проводить агрессивную ценовую политику. Олигополии возникают вследствие внутреннего роста компаний, слияний либо обоих этих процессов.
- Коэффициент концентрации по четырем компаниям показывает долю (в процентах) четырех крупнейших компаний в общем объеме отраслевых продаж. Индекс Герфиндаля измеряет уровень рыночной власти в отрасли путем суммирования квадратов рыночных долей (в процентах) каждой фирмы в отрасли.
- Теория игр показывает, что: а) ценовые политики олигополии взаимозависимы; б) сговор увеличивает прибыли компаний; в) олигополисты стремятся нарушить сговор.

Три модели олигополии

Чтобы лучше разобраться в механизме формирования цен и объемов продукции в условиях олигополии, мы рассмотрим три различные модели ценообразования: 1) ломаной кривой спроса; 2) ценового сговора; 3) ценового лидерства.

Почему в случае олигополии мы не можем ограничиться одной моделью, как это было при исследовании других рыночных структур? Это объясняется двумя причинами:

- **Многообразие видов олигополии** Олигополия охватывает более широкий спектр и большее разнообразие рыночных ситуаций, чем любые другие структуры. Данное понятие включает как «тесную» олигополию, когда на рынке доминируют две или три крупные фирмы, так и «свободную» олигополию, когда шесть или семь фирм делят между собой, скажем, 70 или 80% рынка, а остальные компании сражаются за остатки «конкурентного пирога». Олигополия охватывает рынки как

стандартизированной, так и дифференцированной продукции. Она включает случаи, при которых фирмы прибегают на рынке к сговору, и случаи, когда участники действуют независимо друг от друга. Понятие олигополии охватывает ситуации, когда барьеры, препятствующие вхождению на рынок, очень высоки, и ситуации другого рода, когда вхождение на рынок не сильно затруднено. Если выразить эту идею более кратко, разнообразие видов олигополии не позволяет выработать единую рыночную модель, позволяющую дать общее объяснение поведения олигополистов.

- **Сложности, возникающие из-за взаимозависимости** Взаимозависимость компаний-олигополистов на рынке значительно усложняет анализ. Поскольку фирмы не могут со всей определенностью предвидеть реакции своих конкурентов, не могут они и абсолютно точно определить собственные кривые спроса и кривые предельного дохода. Но без такой информации фирма даже теоретически, как будет показано ниже, не может установить цену и объем продукции, позволяющие ей максимизировать прибыль.

Несмотря на эти аналитические трудности, у олигополистического ценообразования были обнаружены две взаимосвязанные черты. Во-первых, в условиях макроэкономической стабильности цены на продукцию олигополистических отраслей обычно являются негибкими («жесткими»). При олигополии они изменяются реже, чем при совершенной конкуренции, монополистической конкуренции и в некоторых случаях абсолютной монополии. Во-вторых, когда олигопольные цены меняются, они чаще всего меняются одновременно у всех фирм – участников олигополии. Это дает основания предполагать, что при назначении или изменении цен в этих отраслях существует тенденция действовать согласованно или в сговоре (что обсуждалось в предыдущем параграфе). Разнообразие типов олигополии и существование взаимозависимости между ее участниками отражено в представленных ниже моделях.

Теория ломаной кривой спроса: участники олигополии не вступают в сговор и действуют независимо друг от друга

Представим себе, что олигополистическая отрасль состоит из трех фирм (назовем их *Arch*, *King* и *Dave's*), каждой из них принадлежит около трети рынка дифференцированного продукта. Предположим, эти фирмы действуют «независимо» друг от друга, или, иначе говоря, не идут на сговор о ценах на рынке. Допустим также, что текущая цена на продукцию фирмы *Arch* равна P_0 , а объем ее продаж – Q_0 , как показано на рис. 23.4а (Ключевой график).

Тогда возникает вопрос: «Как выглядит кривая спроса на продукцию фирмы?». Взаимозависимость и вызываемая ею неопределенность в отношении ответных действий конкурентов делают ответ на этот вопрос трудным. Расположение и форма кривой спроса на продукцию олигополиста зависят от того, как конкурирующие фирмы отреагируют на предпринятое фирмой *Arch* изменение цены. Относительно ответных действий конкурентов фирмы *Arch* существуют два вероятных предположения, которые целесообразно рассмотреть:

- **Следование новым ценам** Одна возможность сводится к тому, что фирмы *King* и *Dave's* будут устанавливать свои цены в точном соответствии с любым изменением цены, предпринятым фирмой *Arch*. В этом случае кривые спроса и предельного дохода фирмы *Arch* приблизительно будут выглядеть как D_1 и MR_1 на рис. 23.4а. Почему у них столь резкий наклон? Если фирма *Arch* снижает цену, ее продажи увеличиваются очень незначительно, потому что два конкурента последуют ее примеру и тем самым помешают ей получить какое-нибудь преимущество перед ними за счет цены. Небольшое увеличение продаж, которого добьется *Arch* (и два ее конкурента), происходит за счет других отраслей; фирма *Arch* не увеличит продажи за счет фирм *King* и *Dave's*. Если фирма поднимет цену, ее продажи снизятся совсем немного, так как фирмы *King* и *Dave's* также увеличат свои цены. В результате этого отрасль в целом потеряет некоторый объем продаж в пользу других отраслей, но *Arch* не теряет потребителей, перешедших к *King* и *Dave's*.
 - **Игнорирование изменения цен** Другая возможная реакция заключается в том, что *King* и *Dave's* будут игнорировать любое изменение цены, предпринятое *Arch*. Тогда кривые спроса и предельного дохода, с которыми сталкивается *Arch*, будут напоминать D_2 и MR_2 на рис. 23.4а. Кривая спроса в этом случае является значительно более эластичной, чем в предыдущем случае. И причины этого ясны. Если *Arch* снизит свою цену, а ее конкуренты нет, она получит требуемый объем продаж в значительной степени за счет двух своих конкурентов, потому что будет продавать по более низким ценам. Наоборот, если *Arch* поднимет свою цену, а ее конкуренты нет, она потеряет много потребителей, которые перейдут к *King* и *Dave's*, продающим свою продукцию по более низким ценам. Однако вследствие дифференциации продукции продажи *Arch* не падают до нуля, когда она повышает цену; некоторые из ее покупателей будут платить более высокую цену, потому что отдадут предпочтение продукту именно этой фирмы.
- Смешанная стратегия** Какое же наиболее логичное предположение должна сделать фирма *Arch*

относительно того, как будут реагировать конкуренты на любое изменение цены с ее стороны? Ответ можно сформулировать так: «Все будет зависеть от направления движения цен». Здравый смысл и наблюдение за деятельностью олигополистических отраслей подсказывают, что при снижении инициатором цен ниже P_0 , остальные участники поступят точно так же, поскольку конкуренты хотя бы помешают фирме, снижающей цену, переманить их потребителей. Но при повышении цен выше P_0 аналогичных действий не последует, так как конкуренты фирмы, повышающей цену, в новых условиях постараются перехватить часть бизнеса, теряемого инициатором повышения цен. Другими словами, левый отрезок оранжевого цвета кривой спроса D_2 , характеризующий ситуацию, когда «конкуренты игнорируют фирму», как создается впечатление, подходит для повышения цен, а правый отрезок оранжевого цвета кривой спроса D_1 , характеризующий ситуацию, когда «конкуренты следуют за инициатором», является более реалистичным для показа варианта снижения цен. В этом случае логично или, по крайней мере, вполне обоснованно полагать, что олигополист сталкивается с **ломаной кривой спроса**, приблизительно такой, как D_2eD_1 (рис. 23.4б). Спрос выше текущей цены P_0 очень эластичен, ниже этой цены его эластичность существенно снижается, и он может быть даже неэластичным.

Обратите также внимание, что если предположение, что конкуренты будут понижать цены, но игнорировать их повышение, правильное, кривая предельного дохода олигополиста также будет иметь необычную форму. Она тоже будет составлена из двух отрезков – левой части темно-серого цвета кривой предельного дохода MR_2 на рис. 23.4а и правой части темно-серого цвета кривой предельного дохода MR_1 . Из-за резких различий в эластичности спроса выше и ниже точки текущей цены происходит разрыв, или то, что мы можем рассматривать как вертикальный отрезок кривой предельного дохода. На кривой предельного дохода MR_2fgMR_1 (рис. 23.4б) этот разрыв показан пунктирным отрезком.

Ценовая негибкость Такой анализ помогает объяснить, почему в олигополистических отраслях, не прибегающих к сговорам, изменения цены могут быть редкими. В основе относительной стабильности лежат причины, связанные как со спросом, так и с издержками.

Если учитывать спрос, ломаная кривая спроса дает каждому олигополисту веское основание полагать, что любое изменение цены приведет к худшему. Если он поднимет цену, значительное число потребителей фирмы ее покинет. Если он снизит цену, продажи увеличатся даже в лучшем случае очень незначительно. Если снижение цены повышает в какой-то степени валовой доход олигопольной фирмы,

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

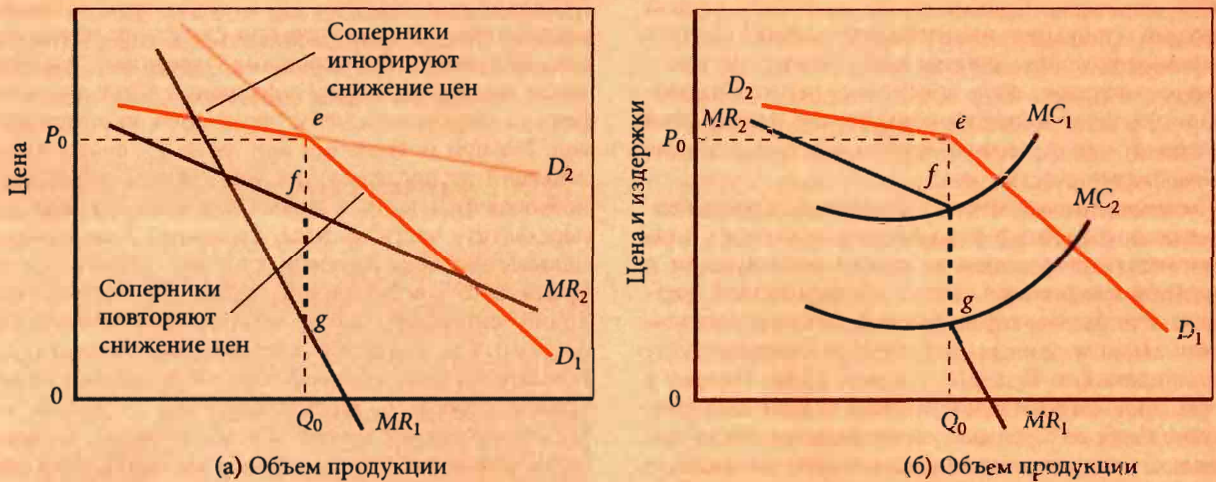


Рис. 23.4

Ломаная кривая спроса. (а) Угол наклона кривых спроса и предельного дохода не вступающего в сговор олигополиста зависят от того, следуют ли конкуренты за изменениями цен на его продукцию относительно текущей цены P_0 (прямые линии D_1 и MR_1) или игнорируют их (прямые линии D_2 и MR_2). (б) Показана ситуация, при которой соперники наверняка проигнорируют увеличение цены, но последуют за ее снижением. Это приводит к тому, что кривая спроса на продукцию олигополиста является ломаной (D_2eD_1), а кривая предельного дохода в середине имеет разрыв (f g). Поскольку любой сдвиг кривой предельных издержек между MC_1 и MC_2 сокращает вертикальный (отмеченный пунктиром) отрезок кривой предельного дохода, никакого изменения цены P_0 или объема продукции Q_0 не произойдет.

Быстрый тест 23.4

- Предположим, Q_0 на данном рисунке отражает объем годовых продаж фирмы, равный 5 млн ед. продукции. Другие две фирмы в отрасли, состоящей из трех фирм, продают за год 3 млн и 2 млн ед. соответственно. Индекс Герфиндаля для такой отрасли равен:
 - 100%;
 - 400%;
 - 10%;
 - 3800%.
- Отрезок D_2e кривой спроса D_2eD_1 на рис. (б) показывает, что:
 - при повышении фирмой цены на свою продукцию выше P_0 ее совокупный доход снизится;
 - другие фирмы также увеличат свои цены выше уровня P_0 ;
 - повышению цены выше уровня P_0 соответствует кривая предельного дохода MR_1 ;
- продукция отрасли обязательно должна быть стандартизированной.
- Понижая цены вслед за первой фирмой, ее соперники могут:
 - увеличить свои доли рынка;
 - увеличить свой предельный доход;
 - сохранить свои доли рынка;
 - снизить свои общие издержки.
- Сдвиг кривой предельных издержек из положения MC_2 в положение MC_1 на рис. (б) приведет к:
 - росту цены на продукцию фирмы выше уровня P_0 ;
 - снижению совокупной прибыли фирмы при сохранении цены на уровне P_0 ;
 - снижению совокупного дохода фирмы при сохранении цены на уровне P_0 ;
 - тому, что кривая спроса на продукцию фирмы станет более эластичной.

то и в этом случае издержки олигополиста могут перекрыть прибыли от этого роста. А если спрос справа от точки Q_0 неэластичен, что вполне возможно, прибыль фирмы, несомненно, упадет. Снижение цены в этом неэластичном диапазоне уменьшит валовой доход фирмы, а производство возросшего объема продукции увеличит общие издержки.

Если учитывать издержки, ломаная кривая предельного дохода позволяет предположить, что даже при значительных изменениях издержек олигополистической фирмы у нее, вполне вероятно, не будет веских причин изменять цену. В частности, все позиции кривой предельных издержек, лежащие между MC_1 и MC_2 , как показано на рис. 23.4б, приведут к тому, что фирма примет одно и то же решение в отношении цены и объема продукции. При всех позициях MR по-прежнему будет равным MC при объеме Q_0 , а ценой будет P_0 .

Критика модели Анализ ломаной кривой подвергается критике по двум основным пунктам. Во-первых, этот анализ не объясняет, почему текущая цена вначале должна равняться P_0 (рис. 23.4). Пожалуй, он только помогает объяснить, почему олигополисты неохотно отступают от существующей цены. Другими словами, ломаная кривая спроса объясняет негибкость цены, но не саму цену.

Во-вторых, когда экономика нестабильна, олигополистические цены не являются настолько негибкими, насколько это следует из теории ломаной кривой спроса. Во время инфляции олигополистические производители поднимают свои цены часто и много. А во время спадов в экономике некоторые олигополисты снижают цены. При определенных обстоятельствах такие действия приводят к **ценовой войне**: последовательным и продолжающимся длительное время снижениям цен соперниками в надежде сохранить свои доли рынка. (**Ключевой вопрос 9.**)

Картели и другие виды сговоров

Рассмотренная нами модель теории игр свидетельствует, что в результате сговора олигополисты могут получить положительный результат. Можно утверждать, что сговор имеет место в том случае, когда фирмы заключают соглашение о том, чтобы зафиксировать цены, разделить рынки или иным образом ограничить конкуренцию между собой. Недостатки и неопределенности модели ломаной кривой спроса олигополии, не прибегающей к сговору, очевидны. Всегда существует опасность, что вспыхнет ценовая война. В частности, во время всеобщего спада деловой активности у каждой фирмы часть мощностей оказывается незадействованной, и поэтому при увеличении своей рыночной доли она может сократить издержки на единицу продукции. Также всегда существует вероятность, что новая фирма может преодолеть барьеры, препятствующие этому, и иницииро-

вать резкое снижение цен, чтобы утвердиться на рынке. Кроме того, тот факт, что ломаная кривая спроса способствует установлению жестких цен, может отрицательно повлиять на прибыль, если в результате общего инфляционного давления издержки растут. Однако, контролируя цены через сговоры, олигополисты могут снижать степень неопределенности, повышать прибыль и, может быть, в какой-то мере мешать появлению на своих рынках новых конкурентов.

Цена и объем продукции Предположим еще раз, что существуют три гипотетические фирмы: *Gypsum*, *Sheetrock* и *GSP*, производящие однородную продукцию – гипсовые панели для внутренней отделки стен. Все три фирмы производят одинаковый продукт и имеют одинаковые кривые издержек. Однако кривая спроса каждой фирмы не определена до тех пор, пока мы не знаем, как ее конкуренты будут реагировать на любое изменение цены. Поэтому давайте предположим, что каждая фирма допускает, что два конкурента будут выравнять свои цены и при снижении цены, и при ее повышении. В таких условиях кривая спроса каждой фирмы похожа на кривую D_1 , показанную на рис. 23.4а, которая в данном случае является прямой. Поскольку у этих фирм показатели издержек одинаковы, одинаков спрос на их продукцию и поэтому одинаковы показатели предельной выручки, можно утверждать, что рис. 23.5 показывает положение каждой из трех рассматриваемых олигополистических фирм.

Какую комбинацию цены и объема следует выбрать каждой фирме? Если фирма *Gypsum* была бы чистым монополистом, ответ был бы достаточно ясен: произвести объем продукции Q_0 , при котором предельный доход равен предельным издержкам, назначить соответствующую цену P_0 и получить максимально достижимую прибыль. Однако у *Gypsum* есть два конкурента, продающих идентичные продукты, и если предположение *Gypsum* о том, что конкуренты будут выравнять свои цены по ее цене P_0 , окажется неверным, последствия для этой фирмы могут быть катастрофическими. Точнее, если фирмы *Sheetrock* и *GSP* назначат цены ниже P_0 , тогда кривая спроса D фирмы *Gypsum* сместится немного влево, поскольку ее потенциальные потребители перейдут к конкурентам, которые станут теперь продавать тот же продукт по более низкой цене. Конечно, *Gypsum* может ответить тем же самым, снизив свою цену, но это вызовет перемещение всех трех фирм вниз по кривым спроса, уменьшая их прибыли и, может быть, даже приведя их к определенной точке, в которой средние общие издержки превысят цену.

Поэтому возникает вопрос: «Захотят ли *Sheetrock* и *GSP* назначить цену ниже P_0 ?». При сделанных нами предположениях и с учетом того, что *Gypsum* практически ничего не остается, кроме как выравни-

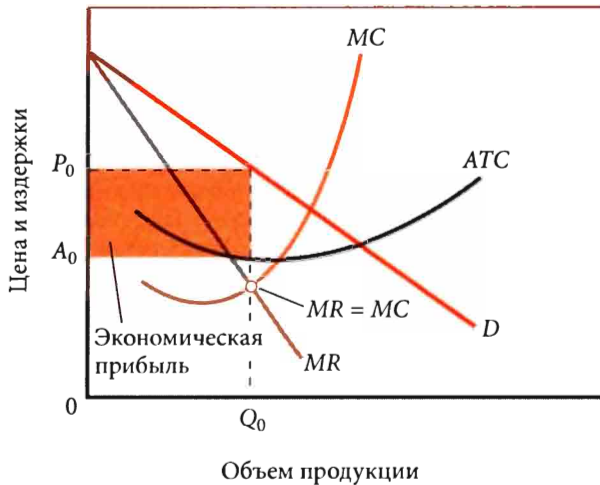


Рис. 23.5

Сговор и тенденция к совместной максимизации прибыли. Если олигополисты имеют дело с одинаковыми или очень похожими условиями спроса и формирования издержек, они могут заключить соглашение, ограничивающее их совместный объем продукции и устанавливающее единую цену на рынке. Каждая фирма в этом случае ведет себя так, будто бы она чистый монополист, устанавливающий объем выпуска Q_0 и цену P_0 . Такая комбинация цены и объема выпуска максимизирует прибыль каждого олигополиста (прямоугольник оранжевого цвета) и, следовательно, их общую, или совместную, прибыль.

вать свою цену по любой цене ниже P_0 , которую могут установить *Sheetrock* и *GSP*, ответ будет отрицательным. Столкнувшись с теми же самыми условиями спроса и издержек, *Sheetrock* и *GSP* сочтут, что их интересам отвечает Q_0 единиц продукции и цена P_0 . Это любопытная ситуация: каждая фирма считает наиболее выгодным назначать одну и ту же цену P_0 , но только если ее конкуренты действительно будут делать то же самое! Как могут три фирмы реализовать решение о цене P_0 и количестве Q_0 , в котором каждая остро заинтересована? Как это может быть сделано на практике, чтобы все три фирмы могли избежать менее прибыльных результатов, связанных либо с более высокими, либо с более низкими ценами?

Ответ очевиден: у всех этих фирм имеется серьезная причина вступить в сговор, т.е. встретиться, обсудить ситуацию и договориться назначить одинаковую цену P_0 . Помимо того что такие действия приводят к снижению вероятности возникновения ценовых войн, каждая фирма в этом случае будет получать максимальную прибыль. Для общества же результат сговора, вероятно, будет приблизительно таким же, как если бы отрасль была абсолютной мо-

нополией, хотя и состоящей из трех одинаковых предприятий.

Явный сговор: картель ОПЕК Указанные соглашения могут реализовываться в самых разных формах. Наиболее полной формой сговора является картель — группа производителей, которая обычно заключает формальное письменное соглашение относительно цены и объема продукции каждого производителя. В целях поддержки согласованной цены объем продукции должен контролироваться, а рынок должен быть разделен. Сговор в таком случае является открытым, т.е. деятельность участников картеля осуществляется на виду у остальных.

Наиболее известным успешно действовавшим международным картелем недавних лет была ОПЕК (Организация стран — экспортеров нефти), состоящая из 11 членов (см. «Международный ракурс 23.1»). ОПЕК добывает 40% всей мировой нефти и поставляет на международный рынок около 60% всей нефти. В конце 1990-х гг. эта организация отреагировала очень резко на слишком низкие цены на нефть, в значительной степени ограничив ее предложение. Некоторые страны-производители, не входящие в ОПЕК, поддержали вариант сокращения производства, и через 15 месяцев цена на нефть выросла с 11 долл. за баррель до 34 долл. Цены на горячее в Соединенных Штатах на некоторых рынках выросли почти на 1 долл. за галлон. Однако в середине 2000 г., опасаясь глобальных политических и экономических ответных действий со стороны крупных промышленно-развитых стран, ОПЕК повысила квоты производства для своих членов. Увеличение предложения нефти привело к снижению цен на этот товар приблизительно до 25 долл., и на этом уровне цена оставалась в течение всего 2002 г.

Ограничения, введенные ОПЕК на поставку нефти, в меньшей степени сказывались на росте цен на этот продукт в 2005 и 2006 гг., так как более заметную роль играли другие факторы. В эти годы быстро возрастающий спрос на нефть в Китае и неопределенность с предложением, вызванная вооруженными конфликтами в Ираке, Нигерии и Ливане, привели к тому, что цена барреля нефти поднялась до 72 долл. Фактически даже ослабление квот ОПЕК оказалось недостаточным и не смогло предотвратить этот скачок цены. Хотя обстоятельства изменились, ОПЕК, несомненно, обладает рыночной мощью, позволяющей ей держать цену нефти существенно выше предельных издержек ее производства.

Неявные разновидности сговора: примеры последнего времени В США картели являются незаконными структурами, и поэтому соглашения о сговоре заключаются втайне и не являются открытыми. Однако имеются многочисленные примеры их создания, о чем свидетельствуют антitrustовские (антимонопольные) судебные иски. В 1993 г. *Borden*.



Международный ракурс 23.1

11 стран – участниц ОПЕК: дневное производство нефти по состоянию на 1 мая 2006 г.

Страны ОПЕК производят около 40% всей нефти в мире и продают 60% нефти на мировых рынках.

Страна ОПЕК	Нефть, баррелей
Саудовская Аравия	9 099 000
Иран	4 110 000
Венесуэла	3 233 000
Объединенные Арабские Эмираты	2 444 000
Нигерия	2 306 000
Кувейт	2 247 000
Ирак	1 903 000
Ливия	1 500 000
Индонезия	1 451 000
Алжир	894 000
Катар	726 000

Источник: ОПЕК, www.opec.org/.

Pet, and Dean, компании, выпускающие продукты питания, и еще несколько структур бизнеса либо сами признали себя виновными, либо были признаны виновными судом, что они завышали цены на молочные продукты, поставляемые в школы и на военные базы. Во время переговоров по телефону или в ходе ланчей руководители компании договаривались заранее, какая фирма предложит наиболее низкое по цене предложение для каждого школьного округа или военной базы. В 1996 г. американская фирма *Archer Daniels Midland*, специализирующаяся на продукции сельского хозяйства, и три японские и южнокорейские фирмы, как было установлено, договорились зафиксировать в масштабах всего земного шара цены и объемы продаж пищевых добавок в корм для скота. Руководители этих фирм встречались в Гонконге, Париже, Мехико, Ванкувере и Цюрихе, где обсуждали свои планы.

Можно привести множество других примеров, когда подобные тайные соглашения организуются более искусно. **Негласные договоренности**, иногда также называемые джентльменскими соглашениями, часто достигаются на коктейльных вечеринках, во время игры в гольф, по телефону или на собраниях торгово-промышленных ассоциаций, где конкурирующие фирмы устно договариваются о цене на про-

дукт, в результате чего рыночная доля каждого продавца устанавливается на основе неценовой конкуренции. Хотя подобные соглашения тоже приходят в столкновение с антитрестовскими законами и приводят к серьезным личным проблемам и наказаниям не только отдельных людей, но и корпораций, их трудно обнаружить, а без этого предъявить иск бывает очень сложно.

Препятствия для сговора На практике картели и подобные им соглашения трудно и создать, и сохранить. Давайте кратко обсудим несколько важных барьеров, мешающих подобным сговорам.

Различия в спросе и издержках Когда издержки и спрос на продукты олигополистов различаются, достичь соглашения о цене становится еще сложнее. Можно было бы ожидать, что так обстоит дело лишь тогда, когда продукты дифференцированы и часто меняются с течением времени. Но фактически и при очень стандартизированных продуктах фирмы имеют разные рыночные доли и действуют с различной степенью производственной эффективности. Поэтому маловероятно, что даже производящие однородные продукты олигополисты имеют в полной мере одинаковые кривые спроса и издержек.

И в том и в другом случае различия в издержках и спросе означают, что различаются и цены, максимизирующие прибыль для каждой фирмы. Из-за этого единой цены, в полной мере приемлемой для всех, не существует, а ведь именно на этом допущении построен рис. 23.5. В результате вероятность заключения соглашения о ценах зависит от способности сторон достигать компромиссов, идти на уступки и добиваться взаимопонимания. На практике достичь этого чрезвычайно трудно, и поэтому такая ситуация становится барьером, препятствующим достижению сговора.

Число фирм При прочих равных условиях, чем больше число фирм, тем труднее достичь картельного или какого-либо другого аналогичного соглашения о ценах. Договориться о ценах трем или четырем производителям, которые контролируют весь рынок, намного проще, чем 10 фирмам, каждая из которых обладает приблизительно 10% рынка, или в ситуации, когда «Большая тройка» имеет, скажем, 70% рынка, в то время как их «конкурентное окружение» из 8 или 10 небольших фирм яростно сражается за оставшуюся часть рынка.

Мошенничество Как ясно из рассмотренной выше модели, основанной на теории игр, вступившие в сговор олигополисты испытывают искушение тайно снизить цены, чтобы за счет этого расширить продажи и получить дополнительную прибыль. Сложность такого мошенничества заключается в том, что покупатели, которые приобретают продукцию по высоким ценам, могут узнать о продажах по более низким ценам и потребовать того же. Или покупатели,

получающие ценовые скидки у одного олигополиста, могут использовать эти скидки как средство для получения еще больших ценовых скидок у его конкурентов. Попытка покупателей противопоставить продавцов друг другу может привести к ценовой войне между фирмами. Таким образом, хотя сговоры на олигопольном рынке потенциально прибыльны, со временем они становятся опасными для фирм, которые их заключили. Чтобы соглашение с большей вероятностью было успешным, стороны должны воздержаться от искушения его нарушить, так как любые попытки мошенничества легко обнаруживаются, после чего следует то или иное наказание «нарушителя конвенции». При таких обстоятельствах тайно договаривающиеся стороны действительно реже идут на обман, по крайней мере в том, что касается цен.

Экономический спад Обычно спад деловой активности является врагом сговора, потому что внезапно и резко сокращающиеся рынки вызывают рост средних общих издержек. Другими словами, если прибегнуть к языку специалистов, когда в условиях экономического спада кривые спроса и предельного дохода олигополистов сдвигаются влево (см. рис. 23.5), каждая фирма на своей кривой средних общих издержек переходит влево и вверх — на более высокую точку. Теперь фирмы сталкиваются с тем, что часть их производственных мощностей оказывается незгруженной, объем продаж снижается, издержки на единицу продукции растут, прибыли падают. В таких условиях компании, чтобы избежать серьезных сокращений прибыли (а возможно, и убытков), снижают цены в надежде увеличить продажи за счет конкурентов.

Возможность вхождения в отрасль Повысившиеся цены и прибыли, которые являются результатом сговора, могут способствовать привлечению в отрасль новых фирм, включая иностранные. Это, в свою очередь, увеличивает рыночное предложение, но снижает цены и прибыли. Следовательно, успешный сговор требует того, чтобы заключающие соглашение олигополисты были в состоянии блокировать появление на рынке новых производителей.

Правовые препятствия: антитрестовское законодательство Американские антитрестовские законы запрещают образование и картелей, и тот вид тайного соглашения об установлении цен, который мы обсуждали. Именно в силу этих причин в США стал применяться другой способ контроля за ценами.

Модель ценового лидерства

Ценовое лидерство представляет собой способ неявной координации цен олигополистами, позволяющий им не вступать напрямую в незаконный сговор. Этот способ координации цен исключает формальные соглашения и тайные встречи. На практике

он заключается в том, что «доминирующая фирма», обычно наиболее крупная или эффективная в отрасли, выступает инициатором пересмотра цен, а остальные компании более или менее автоматически следуют за лидером. Во многих сферах производства, таких, как сельскохозяйственное машиностроение, производство цемента, меди, типографского оборудования, стеклянной тары, стали, пива, удобрений, сигарет и консервных банок, применяется или до недавнего времени применялась система ценового лидерства.

Тактика лидерства Исследование ценового лидерства в самых разных отраслях показывает, что лидер скорее всего избирает одну из следующих тактик.

Редкие изменения цен Так как изменения цен всегда влекут за собой некоторый риск того, что соперники не последуют за инициатором, они происходят нечасто. Ценовой лидер не будет менять цену в ответ на мелкие текущие колебания спроса и издержек. Цена будет изменена только тогда, когда спрос и издержки изменятся значительно и во всей отрасли, например повысится заработная плата в отрасли, увеличатся налоги или цены одного из основных ресурсов, допустим, энергии. Так, в автомобильной промышленности изменения цен традиционно происходят каждую осень, когда на рынке предлагаются новые модели.

Сообщения О грядущих изменениях цен лидер обычно сообщает всей отрасли в речах, произносимых руководителями, в интервью прессе, в пресс-релизах. Высказываясь о «необходимости повышения цен», ценовой лидер тем самым неформально старается заключить соглашение со своими конкурентами по поводу величины фактического повышения цен.

Ограничивающее ценообразование Ценовой лидер не обязательно выбирает такую цену, которая максимизирует краткосрочную прибыль для отрасли. Причина состоит в том, что отрасль может не хотеть вхождения в нее новых фирм. Когда барьеры, препятствующие вхождению, основаны на преимуществах в издержках (эффекте масштаба) уже действующих на рынке фирм, то эти барьеры могут быть преодолены вновь входящими фирмами, если цена продукции, установленная ценовым лидером, поддержанная остальными основными участниками, будет достаточно высокой. При высоких ценах некоторые новые фирмы, даже относительно неэффективные из-за своего небольшого размера, могут выжить и закрепиться в отрасли. Чтобы не стимулировать высокой ценой новых потенциальных конкурентов и поддерживать текущую олигополистическую структуру отрасли, цена может быть установлена ниже уровня, максимизирующего краткосрочную прибыль. Стратегия установления цены, которая блокирует вхождение в отрасль новых фирм, называется *ограничивающим ценообразованием*.

Сброс стратегии ценового лидерства: ценовые войны Система ценового лидерства в условиях олигополии иногда может нарушаться, по крайней мере, на какое-то время. Изредка даже могут возникать ценовые войны. Недавним примером провала системы ценового лидерства является ситуация в производстве хлопьев для завтрака, где ценовым лидером традиционно выступала компания *Kellogg*. Компания *General Mills* нанесла удар по лидерству *Kellogg* в 1995 г., когда снизила цены на свои хлопья на 11%. В 1996 г. компания *Post* ответила на это 20%-м снижением, что затем сделала и компания *Kellogg*. Чтобы не дать себя обойти, *Post* снизила цены еще на 11%.

Можно привести еще один пример. В конце 2002 г. компания *Burger King* развязала ценовую войну, предложив свой чизбургер с беконом за 99 центов. Компания *McDonald's* ответила на это снижением цены до 1 долл. на свой большой бургер *Big «N» Tasty*, который непосредственно конкурирует с бургером *Whopper*, популярным продуктом, предлагаемым *Burger King*. После этого *Burger King* пошла еще дальше и установила на *Whopper* специальную цену — 99 центов, действующую в течение определенного времени суток.

Большинство ценовых войн когда-нибудь кончатся. Когда все фирмы осознают, что низкие цены серьезно подрывают их прибыль, они вновь возвращаются к политике ценового лидерства одной из ведущих фирм на рынке. Начинает повышать цены фирма-лидер, за ней то же самое делают и все остальные компании.

Краткое повторение 23.3

- В теории ломаной кривой спроса цена на продукцию олигополии является относительно негибкой, поскольку олигополист предполагает, что его соперники последуют за ним и также снизят цены, если он пойдет на это первым, однако повышение цены проигнорируют.
- Участники картеля договариваются о разделе рынка и устанавливают единую цену, чтобы максимизировать общую прибыль членов картеля, и действуют так, словно они все являются филиалами абсолютной монополии.
- Сговор между участниками олигополии затруднен в силу: а) различий в условиях спроса на рынке и издержек продавцов; б) сложности координации объемов производства участников; в) существования возможностей нарушения сговора; г) стремления нарушать соглашения в периоды циклических спадов; д) возможностей вступления на рынок новых фирм; е) действия антимонопольного законодательства. Ценовое лидерство означает неформальное соглашение между участниками олигополии следовать за изменениями цен, проводимыми по инициативе фирмы-лидера (обычно самой крупной в отрасли).

Олигополия и реклама

Как уже отмечалось выше, олигополисты пытаются избежать ценовой конкуренции и могут вступать в сговор, фиксирующий рыночные цены. В то же время доля рынка, принадлежащего каждой фирме, обычно зависит от улучшений ее продукта и характера рекламы. Это утверждение основано на двух соображениях:

- Разработки нового продукта и рекламные кампании труднее копировать, чем снижать цены. Что же касается чисто ценовых действий, соперники могут без труда их повторить и быстро снизить цены, что лишает инициатора потенциальных преимуществ. И наоборот, совершенствование продукции и успешная реклама могут дать более устойчивое преимущество в наращивании доли рынка компании. Эти действия и их результаты нельзя повторить также быстро и в полном объеме, как снижение цен.
- У олигополистов есть значительные финансовые ресурсы, позволяющие им совершенствовать выпускаемую продукцию и проводить рекламные кампании. Для большинства олигополистов экономическая прибыль, полученная в прошлом, может помочь финансировать текущую рекламу и разработки новой продукции.

Разработки продукта (или в более широком смысле — «исследования и разработки») являются предметом анализа следующей главы, и поэтому здесь мы сосредоточим внимание только на рекламе. В 2005 г. годовые расходы на рекламу в американской экономике, по оценкам, составили 271 млрд долл., а ежегодные расходы на рекламу в мире в целом превысили 570 млрд долл. Так же как и компании, действующие в условиях монополистической конкуренции, олигополистические структуры активно занимаются рекламой. В табл. 23.3 перечислены 10 самых крупных в США (по состоянию на 2005 г.) рекламодателей.

В зависимости от обстоятельств реклама может влиять на цены, конкуренцию и эффективность как позитивно, так и негативно. Хотя в этой главе мы основное внимание уделим рекламе, проводимой олигополистическими фирмами, использованный здесь анализ в равной степени пригоден и для рекламы в отраслях с монополистической конкуренцией.

Позитивные эффекты рекламы

Чтобы принимать рациональные (эффективные) решения, потребители должны иметь информацию о характеристиках продукта и ценах. Потребители могут получить такую информацию, пользуясь достаточно дешевой рекламой в СМИ. Предположим, вы отправились на рынок фотоаппаратов высокого качества, о которых не сообщается ни в газетах, ни в

Таблица 23.3**Десять крупнейших рекламодателей США, 2005 г.**

Компания	Расходы на рекламу, млн долл.
<i>Procter & Gamble</i>	4609
<i>General Motors</i>	4353
<i>Time Warner</i>	3494
<i>Verizon</i>	2484
<i>AT&T</i>	2471
<i>Ford Motor</i>	2398
<i>Walt Disney</i>	2279
<i>Johnson & Johnson</i>	2209
<i>GlaxoSmithKline</i>	2194
<i>Unilever DaimlerChrysler</i>	2179

Источник: *Advertising Age*, www.adage.com/.

журналах, ни в Интернете. Чтобы сделать рациональный выбор, вам придется провести несколько дней, посещая магазины, чтобы узнать о наличии интересующих вас продуктов, их ценах и характеристиках различных брендов. Этот поиск приводит как к прямым затратам (на бензин, оплату парковки), так и косвенным (ценность вашего времени). Предоставляя информацию о возможных вариантах, реклама и продвижение в Интернете снижают ваше время на поиск и минимизируют ваши прямые и косвенные затраты.

Предоставляя информацию о различных конкурирующих между собой товарах, реклама уменьшает монопольную власть над рынком отдельных производителей. Действительно, реклама часто ассоциируется с внедрением новых продуктов, призванных конкурировать с уже предлагаемыми на рынке марками. Могли ли компании *Toyota* и *Honda* так решительно потеснить на рынке американские автомобили, если бы они не проводили активной рекламной кампании? Могла ли *Federal Express* «перехватить» значительную долю рынка у *UPS* и *U.S. Postal Service* (последняя вообще является Почтовой службой США), если бы не тратила на рекламу значительные суммы?

При таком подходе реклама становится направлением повышающей эффективность деятельности. Это относительно дешевое средство обеспечения потребителей полезной информацией, снижающее их затраты на поиск нужных товаров. Усиливая конкуренцию, реклама повышает экономическую эффективность. Облегчая внедрение новых продуктов, реклама ускоряет технологический прогресс. Способствуя росту объемов продукции, реклама позволяет

фирмам получать экономию на масштабах и, следовательно, снижает их долговременные средние общие издержки.

Потенциально негативные воздействия рекламы

Разумеется, воздействие рекламы не всегда является положительным. Значительная часть рекламы нацелена на манипуляцию вкусами потребителей, т.е. пытается убедить их изменить свои предпочтения в пользу рекламируемого продукта. Телевизионный ролик с популярной личностью, пьющей определенную марку безалкогольного напитка и предлагающего вам также делать это, содержит немного полезной информации о цене или качестве продукта, а порой и вообще не упоминает об этих важных характеристиках. Кроме того, реклама иногда основана на недостоверных или спорных утверждениях, которые только путают, а не просвещают потребителей. В некоторых случаях реклама действительно может убедить потребителей платить больше за широко пропагандируемые товары, хотя их качество хуже, и отвергать лучшие, более дешевые, но слабо рекламируемые товары. Например, специалисты журнала *Consumer Reports* установили, что активно рекламируемое высококачественное масло для моторов со специальными присадками оказывается функционально ничуть не лучше, чем более дешевые марки масла; в частности, моторы, в которых они используются, работают так же, в том числе и по продолжительности жизненного цикла.

Часто фирмы при помощи рекламы формируют привязанность потребителей к тому или иному бренду, тем самым укрепляя собственную монопольную власть (см. вставку «Международный ракурс 23.2»). В результате они увеличивают продажи, расширяют свою долю рынка и получают более высокие прибыли. Возросшие прибыли позволяют еще активнее развивать рекламу и далее увеличивать долю рынка фирмы и ее прибыль. Со временем потребители могут потерять преимущества конкурентных рынков и столкнуться со всеми недостатками монополизированных рынков. К тому же для продвижения своих товаров новые потенциальные участники рынка вынуждены нести громадные издержки на рекламу. Таким образом, объем расходов на рекламу становится барьером для вхождения новых участников на рынок. (**Ключевой вопрос 11.**)

В некоторых случаях реклама даже может стать механизмом ухудшения состояния бизнеса. Так, рекламная кампания одной из сетей закусочных, продающих гамбургеры, может быть сведена на нет столь же затратными кампаниями, проводимыми конкурентами. В результате спрос на продукцию каждой фирмы в этом секторе еды категории «фаст-фуд» останется неизменным. Небольшой прирост продаж



Международный ракурс 23.2

Десять ведущих брендов мира

Здесь представлена первая десятка брендов, отобранных по четырем критериям: величина рынка в своей категории продукции, привлекательность для различных возрастных групп и национальностей в масштабах всего мира, лояльность покупателей к бренду и способность бренда выделить продукт среди продуктов своего класса.

Мировая десятка брендов

Coca-Cola
Microsoft
IBM
General Electric
Intel
Nokia
Toyota
Disney
McDonald's
Mercedes-Benz

Источник: Interbrand, www.brandchannel.com/. Данные по состоянию на 2006 г.

гамбургеров, если он вообще последует в результате кампании, практически не повлияет на рыночную долю каждой фирмы. Но в итоге ее проведения издержки и цена гамбургеров возрастут.

Если реклама приводит к росту монопольной власти или становится вредной для проводящей ее компании, она перестает быть экономически эффективной.

Олигополия и эффективность

Является ли олигополия эффективной рыночной структурой с общественной точки зрения? К чему приводят решения олигополиста в области цен и объемов производства в сравнении с поведением фирм в условиях совершенной конкуренции, а именно, выполняется ли известное равенство $P = MC = \min ATC$?

Производственная эффективность и эффективность распределения

Многие экономисты считают, что эффективность в ряде олигопольных отраслей примерно такая, как это показано на рис. 23.5. Данное утверждение опирается на очевидные факты: многие олигополисты

год за годом получают значительную экономическую прибыль. В этом случае олигополист поддерживает производство на уровне, на котором цена превышает предельные и средние общие издержки. Более того, объем продукции олигополиста несколько ниже того уровня, который требуется для достижения минимальных средних общих издержек производства. Это означает, что в условиях олигополии ни эффективности производства ($P = \min ATC$), ни эффективности распределения ($P = MC$) не достигается.

Некоторые аналитики утверждают, что олигополия даже менее желательна, чем совершенная монополия, потому что в стремлении уменьшить злоупотребление рыночной властью полные монополии в США обычно подвергаются государственному регулированию. Неформальный же сговор олигополистов может привести к ценам и уровню производства, аналогичным абсолютной монополии, и в то же время сохранять видимость независимости и конкуренции.

Дополнительные характеристики

Помимо сказанного выше, при анализе олигополий следует учитывать наличие следующих трех особенностей:

- **Взросшая иностранная конкуренция** В последние десятилетия иностранная конкуренция усилила соперничество во многих олигопольных отраслях, в частности в сталелитейной и автомобильной промышленности, в производстве фотопленки, электробритв, подвесных моторов, копировальной техники. Это помогло уменьшить значение таких «удобных» форм соглашений между участниками олигополии, как ценовое лидерство, и во многом стимулировало развитие конкурентного ценообразования.
- **Лимитирующее ценообразование** Как вы помните, чтобы затруднить входение на рынок, олигополисты могут поддерживать цены ниже уровня, необходимого для максимизации прибыли в краткосрочном плане. В этом случае потребители и общество могут воспользоваться преимуществами конкуренции (цены приближаются к предельным издержкам и минимальным средним общим издержкам), даже не имея этой конкуренции на практике, поскольку настоящая совершенная конкуренция предполагает свободное входение на рынок новых участников.
- **Технологический прогресс** Со временем олигополии могут способствовать более быстрому появлению новых продуктов и новых технологий, чем это происходило бы в той же отрасли, но организованной на началах совершенной конкуренции. Олигополисты накапливают значительные экономические прибыли, которые могут использоваться для финансирования дорогостоящих исследований и разработок (НИОКР). Более того,

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Олигополия в пивоваренной отрасли

Пивная промышленность когда-то была представлена сотнями фирм и еще большим числом торговых марок. Теперь же она является олигополией, где доминирует горстка компаний.

После Второй мировой войны пивоваренная промышленность претерпела глубокие изменения, которые способствовали увеличению степени концентрации в отрасли. В 1947 г. в США существовало более 400 независимых пивоваренных компаний. К 1967 г. их число сократилось до 124, а к 1980 г. уцелело только 33. Если в 1947 г. пять крупнейших пивоваров продали только 19% произведенного в стране пива, теперь на «Большую четверку» (*Anheuser-Busch, SABMiller, Coors* и *Pabst*) крупнейших пивоваренных компаний США приходится около 84% продаж в общенациональном масштабе. Фактически же в отрасли господствует «Большая двойка»: *Anheuser-Busch* (49%) и *Miller* (20%), производящие в паре 69% продукции. Несомненно, отрасль является олигополией.

«Выдавливанию» из отрасли мелких пивоваров способствовали и изменения на стороне рыночного спроса. Во-первых, потребительские вкусы сместились от сильно ароматизированных сортов пива мелких пивоваров к светлой горькой продукции более крупных пивоваров. Во-вторых, произошел относительный сдвиг от потребления пива в барах к потреблению пива дома. Пиво, потребляемое в барах, обычно наливается из бочонков, поставляемых местными пивоварами. Это позволяет, с одной стороны, получать пиво всегда вовремя, а с другой – нести относительно низкие расходы на его перевозку. Однако увеличившееся потребление пива в домашних условиях открыло двери для крупных пивоваров, предлагающих покупателям свою продукцию в бутылках или алюминиевых банках. В новых условиях крупные пивоваренные компании могут более успешно конкурировать с местными пивоварами, потому что теперь могут перевозить свою продукцию на грузовиках или по железной дороге на значительные расстояния.

Изменения со стороны рыночного предложения были более глубокими. В частности, технологические улучшения ускорили варку пива и его розлив по бутылкам и банкам. В настоящее время крупные пивоваренные структуры могут на своих линиях заполнять и закрывать до 2000 емкостей в минуту. Крупные предприятия также в состоянии сокращать затраты труда, автоматизируя процессы пивоварения и складирования. Более того, затраты на строительство пивоваренного завода в расчете на баррель пива почти на $\frac{1}{3}$ меньше для завода, производящего 4,5 млн баррелей, чем для завода, выпускающего 1,5 млн баррелей в год. В результате этого и других факторов подсчитано, что минимальный эффект масштаба при производстве пива достигается при мощности 4,5 млн баррелей в год (для варианта одного предприятия с несколькими цехами). Установлено, что эффект масштаба может теперь составлять значительный барьер для вхождения, поскольку строительство современного пивоваренного завода производительностью 4,5 млн баррелей в год стоит около 300 млн долл.

Тесты «слепую» подтверждают, что большая часть массово производимых сортов американского пива имеет одинаковый вкус. Поэтому основное внимание компании уделяют рекламе. И тут *Anheuser-Busch, SABMiller* и *Coors*, продающие национальные бренды, имеют значительное преимущество по издержкам перед другими пивоваренными структурами, например *Pabst*, основная продукция которого – региональные бренды (*Lonestar, Rainer, Schaefer* и *Schmidt's*). Это объясняется тем, что реклама на национальном телевидении менее дорога в расчете на одного зрителя, чем реклама на местном телевидении.

Хотя в пивоваренной отрасли произошли слияния, не они стали основной причиной возросшей концентрации. Скорее, слияния стали результатом добровольной продажи неудачливыми мелкими пивоварами собственных предприятий (в качестве примера здесь можно при-

существование высоких входных барьеров служит олигополисту гарантией того, что он сможет в полной мере воспользоваться плодами своих успешных НИОКР. Поэтому краткосрочная экономическая неэффективность олигополистов может

со временем частично или полностью быть компенсирована их вкладом в совершенствование продукции, снижение цен и издержек. Более подробно о динамических аспектах соперничества мы поговорим в гл. 24.

РЕЗЮМЕ

1. Характерными признаками монополистической конкуренции являются: а) рынок, состоящий из большого числа фирм, обладающих ограничен-

ным контролем над ценами продукции; фирмы действуют независимо друг от друга и сговор между ними практически невозможен; б) про-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

вести *Heileman*). Доминирующие фирмы стали увеличивать масштабы своей деятельности не столько за счет приобретения предприятий других пивоваренных компаний, сколько через активизацию рекламы своих ведущих брендов и предложения на рынке новых сортов, например *Lite*, *Bud Light*, *Genuine Draft*, *Keystone* и *Icehouse*. Это позволяет сохранять дифференциацию продукции, несмотря на уменьшение числа крупных пивоваренных структур.

Переход *Miller Brewing Company* в 1970-х гг. с седьмого места на второе среди крупнейших производителей в значительной степени произошел благодаря рекламе и дифференциации продукта. Когда *Philip Morris* в 1970 г. приобрела *Miller*, новое руководство осуществило два важнейших изменения. Во-первых, пиво *Miller High Life* было «перепозиционировано» в тот сегмент рынка, где до этого его потенциальные продажи были наибольшими. Продаваемое раньше как своего рода «шампанское» среди других сортов пива, *High Life* в основном предназначалось для потребителей с высокими доходами и женщин, которые пили этот напиток лишь время от времени. В новой телевизионной рекламе *Miller* основными героями стали молодые рабочие – «синие воротнички», большие любители пива. Во-вторых, *Miller* разработала свое низкокалорийное пиво *Lite*, для рекламы которого активно использовались деньги *Philip Morris*. *Lite* стало самым популярным новым продуктом в истории пивоваренной промышленности. Через какое-то время *Miller* предложила на рынке еще один сорт *Genuine Draft*, получивший широкую признательность и в настоящее время входящий в первую десятку пивных брендов.

Однако главная история последних двух десятилетий связана вовсе не с *Miller*, а с *Anheuser-Busch (A-B)*, в значительной степени увеличившей свою рыночную долю. А-В в настоящее время выпускает два ведущих национальных бренда: на *Bud Light* и *Budweiser* приходится почти половина всего пива, продаваемого в Соединенных Штатах. Частично успех А-В объясняется ее вариантом работы с региональными конкурентами, ко-

торым она отдала локальные рынки. Однако за этим успехом стоит и стратегическая направленность. Компания создает современные пивоваренные заведения, разрабатывает эффективные рекламные кампании и устанавливает прочные отношения с региональными дистрибьюторами. В то же время за последние годы рыночная доля *Miller* стала немного снижаться. В 2002 г. *Philip Morris* продала *Miller* компании *South African Breweries (SAB)*. *SAB Miller*, как теперь называется эта компания, планирует изменить этикетки *Miller* и оформление упаковок, чтобы повысить их привлекательность и расширить свою деятельность на международных рынках.

На импортируемые сорта пива, такие, как *Beck*, *Soroga* и *Guinness*, приходится около 9% рынка США, хотя популярность отдельных брендов, кажется, часто меняется: то заметно повышается, то существенно ослабевает. Некоторые локальные или региональные микропивоварни, такие, как *Samuel Adams* и *Pyramid*, которые варят особые сорта пива и устанавливают на них повышенную цену, уменьшают продажи крупных пивоваренных компаний. А-В и *Miller* обратили внимание на этот процесс и ответили выпуском собственных специальных брендов (например, *Red Wolf*, *Red Dog*, *Killarney's* и *Ice House*), а также приобрели акции пивоварен *Redhook Ale* и *Celis*. Однако, несмотря на локальные успехи микропивоварен, на их долю приходится всего около 3% пива, потребляемого в Соединенных Штатах, и они не представляют серьезной угрозы для крупных структур, действующих на этом рынке. Более того, лидеры опасаются их даже меньше, чем модных импортируемых сортов пива.

Источник: подготовлено по работам: Kenneth G. Elzingo, «Beer», in Walter Adams and James Brock (eds.), *The Structure of American Industry*, 10th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, 2001), pp. 85–113; and Douglas F. Greer, «Beer: Causes of Structural Change», in Larry Duetsch (ed.), *Industry Studies*, 2nd ed. (New York: M. E. Sharpe, 1998), pp. 28–64. Большая часть уточненных данных за последние годы и другая информация взяты из *Beer Marketer's Insights*, www.beerinsights.com и *Association of Brewers*, www.beertown.com.

- дукты с реальными или воображаемыми различиями, что порождает экономическое соперничество в форме как ценовой, так и неценовой конкуренции; в) относительная свобода входа на рынок и выхода с него. Во многих аспектах такому типу рыночной структуры, как монополистическая конкуренция, соответствуют отрасли розничной торговли и услуг, а также ряд отраслей обрабатывающей промышленности, в которых экономия от масштабов относительно невелика.
2. В условиях монополистической конкуренции в краткосрочном плане фирмы могут как зарабаты-

вать экономическую прибыль, так и нести убытки. В долгосрочном плане свободные вхождение на рынок и выход с него приводят к тому, что фирмы могут получать только нормальную прибыль.

3. Состояние долгосрочного равновесия отдельной компании в условиях монополистической конкуренции с общественной точки зрения менее желательно, чем состояние долгосрочного равновесия фирмы в условиях совершенной конкуренции. При монополистической конкуренции цена превышает предельные издержки, что означает неполное использование общественных ресурсов

для производства данного продукта. Кроме того, цена превышает минимальные средние общие издержки. Это означает, что потребители не получают продукт по минимальной цене, которая в принципе возможна при данных издержках производства.

4. Неценовая конкуренция помогает фирмам в отраслях с монополистической конкуренцией противостоять долгосрочной тенденции к ликвидации экономической прибыли. С помощью дифференциации продукта и рекламы фирма может бороться за увеличение спроса на свою продукцию, которого в принципе может оказаться достаточно, чтобы с избытком покрыть дополнительные издержки, обусловленные неценовой конкуренцией.
5. На практике в условиях монополистической конкуренции самостоятельная фирма пытается найти такую комбинацию цены, продукта и уровня расходов на рекламу, которая позволяет ей максимизировать прибыль.
6. Олигополистические отрасли характеризуются наличием нескольких фирм, каждая из которых обладает значительной долей рынка. Фирмы, находящиеся в таких условиях, являются взаимозависимыми, так как поведение любой из них оказывает непосредственное воздействие на остальные и, в свою очередь, испытывает на себе влияние со стороны других участников этого рынка. Продукты могут быть как фактически стандартизированными, так и значительно дифференцированными. В основе возникновения и сохранения олигополии лежат различные барьеры, препятствующие вхождению в отрасль новых участников, в том числе и экономия на масштабах деятельности.
7. Свидетельством наличия на рынке олигополистической (монополистической) мощи является высокий коэффициент концентрации. Для изменения рыночного доминирования в отрасли удобно пользоваться индексом Герфиндала, придающим большие веса более крупным фирмам.
8. Теория игр: а) демонстрирует взаимозависимость ценовой политики олигополистов; б) показывает стремление олигополистов к сговорам; в) объясняет искушение олигополистов нарушить соглашения о сговорах.
9. Не участвующие в сговорах олигополисты могут действовать в условиях ломаной кривой спроса. Эта кривая и сопутствующая ей кривая предельного дохода помогают объяснить негибкость цен, характеризующую такие рынки, однако не объясняют уровня фактической цены, которая первоначально устанавливается.
10. Сговору на олигополистических рынках способствует изначально присущее им состояние неопределенности. Участвующие в сговорах олигополисты, в частности картельного типа, добиваются максимальных прибылей совместно, т.е. фактически ведут себя на рынке как чистые монополисты. Однако существует несколько факторов, препятствующих олигополистам заключать соглашения о сговорах. Это, в первую очередь, различия в спросе и издержках, наличие большого числа фирм, мошенничество через тайные ценовые уступки, экономические спады и антитрестовские законы.
11. Менее формальным видом сговора является ценовое лидерство, при котором крупнейшая или наиболее эффективная фирма в отрасли первой идет на изменение цен, а другие участники этого рынка следуют за ней.
12. Рыночные доли в олигополистических отраслях обычно определяются на базе неценовой конкуренции. Олигополисты придают особое значение неценовой конкуренции, потому что: а) конкурентам достаточно сложно повторить рекламу и произвести такие же улучшения продукта; б) олигополисты часто имеют вполне достаточные финансовые ресурсы для того, чтобы финансировать неценовую конкуренцию.
13. Реклама может как позитивно, так и негативно воздействовать на уровень цен, а также на характер конкуренции и эффективность. Положительное воздействие заключается в том, что реклама обеспечивает потребителей дешевой информацией о конкурирующих продуктах. Она помогает внедрять новые конкурентоспособные товары в отрасли с высокой концентрацией рынка и в общем снижает монопольную власть над рынком отдельных производителей и связанную с этим неэффективность. Отрицательное воздействие рекламы проявляется в том, что, навязывая определенные взгляды и создавая барьеры для входа в отрасль, она может способствовать росту монопольной власти. Более того, когда к рекламе подключаются конкуренты, она может стать саморазрушительной. В этом случае реклама резко увеличивает затраты, становится экономически неэффективной и не достигает поставленных целей.
14. На олигополистических рынках не достигаются ни производственная эффективность, ни эффективность распределения, однако олигополия в большей степени, чем совершенная конкуренция, склонна к исследованиям, разработкам и внедрению достижений технического прогресса.
15. В табл. 21.1 (см. гл. 21) приведен всесторонний обзор основных характеристик монополистической конкуренции и олигополии в сравнении с совершенной конкуренцией и абсолютной монополией.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Монополистическая конкуренция (*monopolistic competition*)

Дифференциация продукта (*product differentiation*)

Неценовая конкуренция (*nonprice competition*)

Избыточные производственные мощности (*excess capacity*)

Олигополия (*oligopoly*)

Однородная олигополия (*homogeneous oligopoly*)

Дифференцированная олигополия (*differentiated oligopoly*)

Стратегическое поведение (*strategic behavior*)

Взаимозависимость (*mutual interdependence*)

Коэффициент концентрации (*concentration ratio*)

Межотраслевая конкуренция (*interindustry competition*)

Конкуренция со стороны импорта (*import competition*)

Индекс Герфиндала (*Herfindahl index*)

Модель теории игр (*game-theory model*)

Сговор (*collusion*)

Ломаная кривая спроса (*kinked-demand curve*)

Ценовая война (*price war*)

Картель (*cartel*)

Негласная договоренность (*tacit understandings*)

Ценовое лидерство (*price leadership*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Чем по существу монополистическая конкуренция отличается от совершенной конкуренции? От абсолютной монополии? Подробно объясните, что включается в понятие «дифференциация продукта». Объясните, как вступление новых фирм на рынок воздействует на кривую спроса отдельной фирмы в условиях монополистической конкуренции и как это, в свою очередь, влияет на ее экономическую прибыль.
2. **Ключевой вопрос** Сравните эластичность спроса фирмы в условиях монополистической конкуренции с эластичностью спроса фирмы в условиях совершенной конкуренции и совершенной монополии. Предполагая идентичность долгосрочных кривых издержек, сравните графически цены и объемы производства долгосрочного периода фирм в условиях совершенной и монополистической конкуренции. Сравните эти две структуры рынка с позиции эффективности производства и эффективности распределения. Объясните следующее выражение: «В отраслях, для которых характерна монополистическая конкуренция, действует слишком много фирм, каждая из которых производит слишком мало продукции».
3. «Монополистическая конкуренция представляет собой монополию до того момента, когда у потребителей появляется желание купить продукты, являющиеся близкими заменителями, и за пределами этой точки становится конкурентной». Поясните сущность данного утверждения.
4. «Конкуренция качества и услуг может быть столь же эффективна в предоставлении покупателю за его деньги большего количества благ и услуг, как и ценовая конкуренция». Вы согласны с этим утверждением? Объясните, почему в условиях монополистической конкуренции фирмы часто предпочитают неценовую конкуренцию ценовой.
5. Критически оцените и объясните следующие утверждения:
 - а. В отраслях с монополистической конкуренцией экономические прибыли в долговременном периоде исчезают в результате конкуренции; следовательно, нет веского основания для критики поведения и эффективности таких отраслей.
 - б. В долгосрочном периоде монополистическая конкуренция приводит к монополистической цене, а не к монополистическим прибылям.
6. Почему существуют олигополии? Перечислите пять или шесть олигополистов, продукты которых вы регулярно покупаете. Что отличает олигополию от монополистической конкуренции?
7. **Ключевой вопрос** Ответьте на следующие вопросы, имеющие прямое отношение к измерению концентрации:
 - а. Что означает коэффициент концентрации по четырем фирмам в 60%? В 90%? Каковы недостатки коэффициента концентрации как показателя рыночной власти?
 - б. Предположим, в отрасли *A* пять фирм имеют ежегодные продажи, составляющие 30, 30, 20, 10 и 10% всех продаж по отрасли. Для пяти фирм в отрасли *B* эти цифры равны 60, 25, 5, 5 и 5%. Вычислите индекс Герфиндала для каждой отрасли и сравните их вероятную конкурентоспособность.
8. **Ключевой вопрос** Объясните общий характер данных в следующей матрице прибылей для олигополистов *C* и *D*. Все цифры прибылей приведены в тысячах долларов.
 - а. Используйте эту матрицу платежей для объяснения взаимозависимости, которая характеризует олигополистические отрасли.

Возможные цены фирмы С

	40	35
40	57 60	59 55
35	50 69	55 58

Возможные цены фирмы D

- б. Если предполагать отсутствие сговора между фирмами С и D, каков будет наиболее вероятный результат?
- в. С учетом вашего ответа на вопрос (б), объясните, почему ценовой сговор взаимовыгоден? Почему может возникнуть искушение нарушить тайное соглашение?
9. **Ключевой вопрос** Какие предположения относительно реакции конкурентов на изменения цен какой-нибудь одной фирмой лежат в основе ломаной кривой спроса? Почему существует разрыв в кривой предельного дохода? Как ломаная кривая спроса помогает объяснить негибкость оли-

гополистических цен? Каковы недостатки модели ломаной кривой спроса?

10. Почему в олигополистических отраслях может состояться сговор о цене предлагаемой на рынке продукции? Определите экономическую целесообразность ценообразования на основе такого соглашения. Каковы основные препятствия для сговора? Выскажите свое мнение по поводу того, почему в США ценовое лидерство закон разрешает, а установление единых цен – нет.
11. **Ключевой вопрос** Почему при монополистической конкуренции и олигополии так много рекламы? Как такая реклама помогает потребителям и способствует повышению эффективности бизнеса? Почему время от времени реклама может быть избыточной?
12. **Углубленный анализ** Постройте матрицу теории игры для двух фирм и их решений, в которой рассмотрите высокие и низкие расходы на рекламу и влияние каждого варианта на прибыль. Покажите обстоятельства, в которых обе фирмы выбирают вариант больших рекламных расходов даже в том случае, если обеим будет более выгодно тратить на рекламу небольшие средства. Почему они не могут в одностороннем порядке снизить свои рекламные расходы?
13. **(Последний штрих)** Какие фирмы доминируют в пивоваренной отрасли? Какие факторы спроса и предложения привели к тому, что в пивоваренной промышленности число участников стало небольшим?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Продажа книг по Интернету** – как продавцы пытаются выделить свои книги из общей массы аналогичной продукции? Найдите список бестселлеров *New York Times*. Выберите одну книгу в мягкой обложке и одну в твердой обложке из первых пяти книг в списке. Далее найдите цены, включая доставку на ваш адрес, этих двух книг в интернет-магазинах *Amazon* (www.amazon.com) и *Barnes and Noble* (www.barnesandnoble.com). В какой из компаний цены ниже? Покажите, какие элементы неценовой конкуренции заставляют вас заказывать товары у одной компании, а не у другой.
2. **Рыночные доли: первые 10 списков.** На веб-сайте www.adage.com приводятся списки, составляемые

журналом *Advertising Age*, в которых обобщаются статистические данные о рыночных долях некоторых знакомых потребителям продуктов. Найдите заголовки «*Data Center*» («Центр данных») и там загрузите «*Fact Pack*». Затем выберите первые 10 списков по пяти разным продуктам. Если говорить в общем, отличаются ли ведущие продавцы в первых 10 списках по рекламе от продавцов, указанных в этих списках в нижних частях? Есть ли исключения из этой тенденции? Считаете ли вы, что первые 10 списков можно перевернуть «вверх ногами», если бы поменять расходы участников на рекламу? Почему да или почему нет?

В этой главе вы узнаете:

- чем различаются между собой изобретения, инновации и распространение новинок;
- как предприниматели и другие новаторы способствуют техническому прогрессу;
- как фирма определяет оптимальную для себя сумму, выделяемую на исследования и разработки (НИОКР);
- почему фирмы могут выиграть от инновации, даже если конкуренты получают стимул для копирования их действий;
- о роли рыночной структуры в продвижении технического прогресса;
- о том, как технический прогресс способствует эффективности производства и эффективности распределения.



24

Технологии, исследования, разработки и эффективность

- «Просто сделай это!» В 1968 г. два предпринимателя из штата Орегон придумали удобную модель спортивной обуви и основали новую компанию, которую они решили назвать *Nike*, а ее логотипом стал «*swoosh*» (значок, придуманный студентом-дизайнером, получившим за свою работу 35 долл.). В настоящее время *Nike* продает свою продукцию более чем на 10 млрд долл. в год.
- «С *Intel* внутри». В 1967 г. еще никто не слышал ни о самой этой компании, ни о том, что она производит. Сегодня *Intel* — ведущая компания в мире по производству микропроцессоров для персональных компьютеров, объем продаж которой составляет почти 39 млрд долл. в год.
- «Всегда ниже цены. Всегда». Начав с единственного магазина в 1962 г. и имея теперь более 6 тыс. магазинов, *Wal-Mart* получает более 316 млрд долл. в год, что превышает доходы *General Motors* или *IBM*.

Успех *Nike*, *Intel* и *Wal-Mart* во многом объясняется технологическим прогрессом, который, если определить его достаточно широко, понимается как появление новых и более совершенных товаров и услуг или новых и более совершенных способов их производства или дистрибьюции. *Nike* и *Intel* стали пионерами в разработке инновационных новых продуктов, а *Wal-Mart* создала креативные способы управления запасами и дистрибьюции товаров.

Эти примеры — всего лишь небольшая часть многочисленных аналогичных вариантов, предлагаемых в экономике! Стремление к технологическому прогрессу — крупная конкурентная сила, направляющая деятельность фирм. В этой главе мы изучим некоторые микроэкономические характеристики этого вида деятельности.

Изобретения, инновации и распространение новинок

Для экономистов технологический прогресс происходит в течение теоретически определяемого периода времени, который они называют *сверхдолгосрочным периодом*, продолжительность которого может составлять от нескольких месяцев до многих лет. Напомним, что в наших четырех моделях рынка (совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии и абсолютной монополии) под краткосрочным периодом понимается продолжительность времени, в течение которого технология, размеры предприятий и оборудование остаются постоянными. В долгосрочном периоде технология остается постоянной, но фирмы могут изменить размер своего предприятия, а также могут свободно входить в отрасль и покидать ее. И наоборот, *сверхдолгосрочный период* — это время, в течение которого технология может измениться, а фирмы могут разработать и предложить потребителям совершенно новые продукты.

В гл. 1 было показано, что технологический прогресс сдвигает кривую производственных возможностей общества вправо и вверх. Это означает, что объем товаров и услуг в экономике возрастает. Технологический прогресс, в свою очередь, состоит из трех ступеней или этапов: изобретения, инновации и распространения новинки.

Изобретение

Основой технологического прогресса является **изобретение** — открытие нового продукта или метода производства и получение первых доказательств его жизнеспособности. Изобретение — это процесс, результат этого процесса также называется изобретением. К изобретениям относятся и прототипы (базовые рабочие модели), например телефона, автомобиля, микрочипа. В основе изобретения обычно лежат фундаментальные научные знания, а само оно является продуктом умственной деятельности отдельных людей, работающих либо самостоятельно, либо в специально созданных исследовательских лабораториях. В дальнейшем мы увидим, как государство поддерживает авторов изобретений с помощью **патентов**, дающих изобретателям исключительное право продавать новый процесс, устройство или продукт в течение определенного периода времени. В 2005 г. в области получения патентов в США больше других преуспели пять компаний: *IBM* (2941 патент), *Canon* (1828), *Hewlett-Packard* (1797), *Matsushita* (1688), *Samsung* (1641), *Micron* (1561) и *Intel* (1549). В настоящее время в соответствии с общемировым стандартом патенты действуют в течение 20 лет с момента подачи заявки на их получение.

Инновация

Инновация — это второй элемент технологического прогресса, следующий непосредственно за изобретением. Если изобретение — это «открытие нового и доказательство возможности воплощения его в реальность», то под инновацией понимается первое успешное коммерческое внедрение нового продукта, нового метода производства или создание новых форм организации бизнеса. Инновации бывают двух типов: **инновация-продукт**, т.е. появление на рынке новых и усовершенствованных товаров и услуг, и **инновация-процесс**, т.е. появление новых и усовершенствованных методов организации производства или продвижения товара на рынок.

В отличие от изобретений инновации как таковые не могут быть запатентованы. Несмотря на это, инновации являются важнейшим фактором конкуренции, так как позволяют фирмам обогнать конкурентов, делая их продукты и производственный процесс устаревшими. Например, в последнее время инновации в области продаж скобяных товаров (огромные магазины-склады, например *Home Depot*) поставили под угрозу само существование небольших традиционных магазинов скобяных изделий.

Но инновации не обязательно уничтожают или ослабляют действующие компании. Понимание того, что появление новых продуктов и процессов может поставить их существование под угрозу, создает мощные стимулы для того, чтобы компании активно проводили исследования и разработки. Внедрение новых продуктов и процессов позволяет сохранить или увеличить размеры получаемой прибыли. Яркими примерами инноваций являются алюминиевые банки, внедренные компанией *Reynolds*, одноразовые контактные линзы компании *Johnson & Johnson* и калькуляторы с большим набором вычислительных функций компании *Hewlett-Packard*. Поэтому инновации могут как пошатнуть, так и укрепить положение фирм на рынке.

Распространение новинок

Процесс, при котором другие фирмы начинают имитировать и копировать наиболее удачные из инноваций, называется **распространением (диффузией)**. Как только недавно начавшие действовать и старые компании видят новые возможности увеличения прибыли или поддержания ее на прежнем уровне, они пытаются повторить успешные инновации других участников рынка. Много лет назад компания *Alamo* первой предложила клиентам аренду автомобилей с неограниченным пробегом. Такая услуга оказалась популярной у потребителей и позволила увеличить число арендуемых машин. Увидев это, компании *Hertz*, *Avis*, *Budget* и многие другие аналогичные структуры последовали ее примеру. Компания



Международный ракурс 24.1

Совокупные расходы на исследования и разработки в ряде стран (% к ВВП)

Относительные расходы на R&D в семи ведущих промышленно развитых странах не одинаковы. В микроэкономической перспективе R&D помогает добиваться экономической эффективности, в макроэкономической – способствует экономическому росту.

Совокупные расходы на R&D как процент от ВВП, последние годы



Источник: National Science Foundation, www.nsf.gov/.

DaimlerChrysler с выгодой для себя предложила покупателям новую версию своего джипа *Grand Cherokee* класса «люкс». Эта модель быстро стала популярной. Другие производители автомобилей – *Ford*, *Acura* и *Mercedes* – не замедлили предложить свои версии спортивного автомобиля такого же класса. В 1996 г. *Palm* предложила *Palm Pilot*, карманный персональный компьютер. *Microsoft*, *Handspring*, *OmniSky* и другие фирмы вскоре вышли на рынок с похожими продуктами. В каждом из этих случаев инновация в конечном счете привела к широко распространенной имитации, т.е. к диффузии нового товара.

Расходы на исследования и разработки

Применительно к бизнесу термин «исследования и разработки» (R&D) обозначает целенаправленные усилия компаний, направленные на создание изобретений, внедрение инноваций и их копирование. Однако органы власти также принимают деятельное участие в исследованиях и разработках, особенно в области национальной обороны. В 2004 г. совокупные расходы (т.е. расходы частных компаний и государства) на R&D в США достигли 312 млрд долл. Эти

расходы составили примерно 2,66% ВВП США и являются хорошим показателем того, какое значение страна придает технологическому прогрессу. Во вставке «Международный ракурс 24.1» показано, что по сравнению с другими странами США имеют достаточно высокий показатель совокупных расходов на эти цели.

В 2004 г. расходы бизнеса в США на R&D достигли 200 млрд долл. На рис. 24.1 показано, на какие цели были направлены эти средства. Отметим, что 77% средств американские компании направили на «разработки» (инновации и копирование, т.е. на распространение); 19% средств были выделены на прикладные исследования, т.е. на использование уже известных инноваций. По причинам, которые мы рассмотрим ниже, лишь 4% общих частных расходов на исследования и разработки относилось к фундаментальным исследованиям – поиску базовых научных принципов. Конечно, структуры расходов на эти цели в отдельных отраслях экономики и конкретных компаниях в рамках тех или иных отраслей значительно различаются между собой.

Современный взгляд на технологический прогресс

На протяжении десятилетий большинство экономистов рассматривали технологический прогресс как нечто внешнее по отношению к экономике, как не-

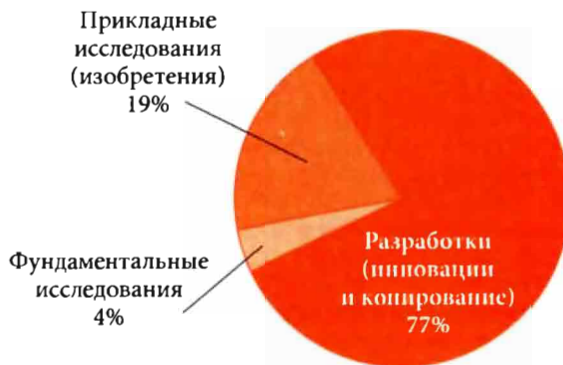


Рис. 24.1

Структура расходов на исследования и разработки в США в 2004 г. Основную часть своих средств на исследования и разработки фирмы направляют на инновации и копирование, поскольку они имеют непосредственную коммерческую ценность. Меньшую часть фирмы расходуют на прикладные исследования, т.е. на создание изобретений, и совсем небольшая часть средств направляется на проведение фундаментальных исследований.

Источник: National Science Foundation, www.nsf.gov/; данные за 2004 г.

кую случайно действующую силу, к которой экономика должна приспособляться. Считалось, что время от времени в науке и технологии происходили внезапные прорывы, прокладывающие путь новым продуктам (автомобили, самолеты) и новым производственным процессам (конвейеры). Различные фирмы и отрасли экономики с разной скоростью внедряли эти новые продукты и процессы в производство с целью сохранения или умножения своих прибылей. После проведения определенной коррекции на отраслевых рынках устанавливались новые состояния долгосрочного равновесия. Хотя сам по себе технологический прогресс был чрезвычайно важен для развития экономики, экономисты считали, что его источник находился за пределами рыночной системы — в автономном развитии науки.

Большинство современных экономистов придерживаются совершенно иного мнения в отношении технологического прогресса. Они полагают, что именно экономическая система капитализма является движущей силой технологического прогресса. С этой точки зрения изобретения, инновации и их распространение происходят благодаря действию определенных экономических стимулов, т.е. технологический прогресс является *внутренним свойством* капиталистической системы. В частности, технологический прогресс возникает в результате острого соперничества между индивидами и фирмами, которое заставляет их искать и использовать новые или расширять уже существующие возможности увеличения прибыли. Соперничество существует как между действующими в отрасли фирмами, так и между старыми и новыми компаниями. Более того, многие достижения в области «чистой» науки в значительной степени определяются возможностями ее коммерческого применения и получения прибыли. Согласно современному взгляду, именно предприниматели и другие новаторы (рационализаторы) находятся на переднем крае технологического прогресса.

Роль предпринимателей и других новаторов

Прежде всего полезно провести разграничение между «предпринимателями» и «прочими новаторами».

- **Предприниматели** Мы уже знаем, что предприниматель является инициатором, рационализатором и носителем риска, т.е. катализатором, который по-новому, особым образом объединяет земельные, трудовые ресурсы и капитал, для того чтобы производить новые товары и услуги. В историю вошли такие выдающиеся предприниматели, как Эндрю Карнеги (*Andrew Carnegie*) — в сталеплавильной промышленности, Генри Форд (*Henry Ford*) — в автомобильной промышленности,

Леви Страусс (*Levy Strauss*) — в пошиве джинсов. Такие значительные технологические достижения, как кондиционирование воздуха, шариковая ручка, целлофан, реактивный двигатель, инсулин, ксерокопия, вертолет, также связаны с действиями отдельных людей. Однако в мире, в котором мы живем сегодня, предпринимательство нередко принимает и командную форму. Эти команды могут состоять из двух-трех человек, получивших полную самостоятельность в работе над какой-то новой идеей, а могут насчитывать большое число предпринимателей, объединивших свои ресурсы.

- **Прочие новаторы** К данной группе мы относим лиц, играющих важную роль в процессе инноваций, но которые, в отличие от предпринимателей, не несут при этом личной финансовой ответственности. К данной категории относятся управляющие компаний, ученые и другие сотрудники, получающие заработную плату и занятые коммерческой научно-исследовательской деятельностью. (Часто в отличие от предпринимателей (*entrepreneurs*) их называют *интрапреднерами* (*intrapreneurs*), так как они создают дух предпринимательства внутри компании.)

Создание пилотных фирм

Очень часто предприниматели основывают небольшие новые компании, называемые **пилотными фирмами**. Они образуются в первую очередь для создания и внедрения на рынок нового продукта или применения новых методов производства и маркетинга продукции. Подобную компанию, например, основали два молодых человека, работавших у себя в гаражах в середине 1970-х гг. Ни одна из компаний, в которые они нанимались на работу, например *Hewlett-Packard* и *Atari* (которая в свое время придумала первую видеоигру «Понг»), не заинтересовалась их продуктом. А предлагали молодые люди прототип персонального компьютера. Поэтому они решили основать собственную компанию — *Apple Computers*. Примерами наиболее удачных пилотных проектов за последние годы являются компания *Amgen*, занимающаяся биотехнологиями и разработкой новых лекарственных средств; компания *Starbucks*, осуществляющая продажи изысканных сортов кофе, и *Amazon*, специализирующаяся на розничной продаже через Интернет.

Внутрифирменные инновации

Рационализаторы работают и в уже сформировавшихся компаниях, больших и малых. Хотя эти люди являются наемными работниками, многие фирмы прибавляют к их заработной плате бонусы или предоставляют им возможность получать часть прибыли фирмы. Своими талантливыми рационализато-

рами известны множество компаний, в частности: *3M Corporation* — американский разработчик и производитель скотча, клейкой бумаги и изоляционного материала *Trinsulate* или компания *Canon* — японский разработчик механизмов лазерной печати для ксероксов и принтеров. Исследования и разработки в крупнейших корпорациях привели к значительным техническим усовершенствованиям телевизоров, телефонов, бытовой техники, автомобилей, автомобильных шин и спортивного инвентаря.

Многие крупные компании осознали, что препятствием на пути творческого мышления и технологического прогресса являются различные бюрократические препоны. Чтобы в значительной степени снизить эти преграды, некоторые компании выделяют часть своих научно-исследовательских и производственных подразделений в отдельные дочерние фирмы, деятельность которых отличает большая гибкость и новаторский подход. Приведем три недавних и довольно характерных примера этого рода: созданная компанией *AT&T* исследовательская фирма и производитель телекоммуникационного оборудования — *Lucent Technologies*; новая высокотехнологичная компания *Imation*, выделенная из *3M Corporation*, и *Palm*, производитель карманных персональных компьютеров, — дочерняя структура *3Com*.

Предвидение будущего

Примерно 50 лет назад в журнале *Popular Mechanics* появилась статья, автор которой уверенно заявлял, что «в будущем компьютеры, возможно, будут весить всего не более полутора тонн». Сегодня имеются переносные компьютеры, весящие не более 1,3 кг.

Предвидеть будущее непросто, но именно этим и пытаются заниматься новаторы. Тем, кто делает это лучше и точнее других, и тем, кто достаточно последователен в достижении своих целей, удается внедрить новые или усовершенствованные продукты и услуги в наиболее подходящее для этого время.

Оценка результатов их труда может быть выражена в денежной и неденежной формах. Разработка и внедрение новых продуктов — это прежде всего личное достижение человека, приносящее ему чувство удовлетворения. Кроме того, многим людям просто интересно участвовать в интеллектуальном «соревновании». Однако, как утверждают многие, самым важным для «победителей» являются именно денежные награды в виде экономической прибыли, роста стоимости акций или бонусов. Наиболее яркий пример: состояния Билла Гейтса (*Bill Gates*) и Пола Аллена (*Paul Allen*), основавших в 1975 г. компанию *Microsoft*, в 2005 г. оценивались соответственно в 51 млрд и 23 млрд долл.; большая часть состояний — акции компании.

Прошлые успехи и достижения помогают новаторам получить доступ к дополнительным денежным

средствам, требующимся для осуществления новых проектов, направленных на удовлетворение запросов потребителей. Смогут ли они преуспеть в этом или нет — неизвестно, но в целом рынок прежде всего доверяет тем компаниям, которые в прошлом уже демонстрировали способность распознавать и удовлетворять потребности людей. При этом рынку все равно, где находятся «компании-победители», будь это США, Бразилия, Япония, Германия или Швейцария. Предпринимательство и инновации по своей сути глобальны.

Использование научных достижений университетских и государственных структур

На рис. 24.1 показано, что лишь 4% всей суммы средств, направляемых в США на исследования и разработки, идут на фундаментальные научные исследования. Эта величина столь мала прежде всего потому, что научные принципы сами по себе не могут быть запатентованы, и потому, что чаще всего их нельзя непосредственно использовать в коммерческих целях. В то же время для технологического прогресса в целом новые научные знания чрезвычайно важны. По этой причине предприниматели и рационализаторы пристально следят за результатами исследований государственных и университетских лабораторий, пытаясь своевременно обнаружить сделанные там открытия, которые можно успешно использовать в бизнесе.

Действительно, государственные и университетские лаборатории всегда были плодородной почвой для «выращивания» технологических достижений. В качестве примера успехов этого рода можно назвать: гибридные семена кукурузы; способы использования ядерной энергии; спутниковые коммуникации, компьютерную «мышь», геномную инженерию, Интернет. Эти прорывы стали основой для появления ряда новых отраслей промышленности, в частности компьютеров и биотехнологий. И наконец, следует отметить, что в странах, где имеются крупные научные сообщества, чаще всего действуют и наиболее развитые в техническом отношении отрасли и компании.

В последнее время в США фирмы все чаще подключаются к финансированию тех университетских исследований, которые наиболее тесно связаны с их производством. Расходы на научные исследования в университетах, финансируемые заинтересованными компаниями, быстро растут и в 2005 г. достигли 2,2 млрд долл. В настоящее время граница между деятельностью университетских ученых и рационализаторами постепенно стирается: ученые все больше осознают, что их исследования могут иметь коммерческий успех, и начинают сотрудничать с новаторами фирм, чтобы в дальнейшем участвовать в распределении прибыли.

Конечно, существует ряд фирм, которые пришли к выводу, что им под силу самим осуществлять фундаментальные исследования. Новые научные знания могут дать им решающее преимущество перед конкурентами за счет изобретений и новых продуктов. Это особенно наглядно видно на примере фармацевтической промышленности, где нередко фирмы превращают знания, полученные в своих лабораториях, в новые патентованные лекарственные препараты.

Краткое повторение 24.1

- В самом общем виде технологический прогресс можно определить как появление новых или усовершенствованных товаров и услуг, а также новых или усовершенствованных методов их производства и распространения.
- Изобретение представляет собой *открытие* нового продукта или метода производства; инновация — это *успешное коммерческое применение* изобретения; распространение — это *процесс широкомасштабного копирования* инновации.
- Многие экономисты считают технологический прогресс реакцией на возникающие в капиталистической системе возможности получения дополнительной прибыли.
- Технологический прогресс во многом основан на усилиях предпринимателей и других новаторов, поддерживаемых научными исследованиями, которые проводят университеты и лаборатории, финансируемые государством.

Оптимальные расходы фирм на R&D

Какой уровень расходов на исследования и разработки фирма считает для себя оптимальным? Объем средств, который будет направлен на эти цели, зависит от предельных издержек и предельной выгоды проведения R&D. Правило для определения оптимального объема затрат вытекает из базовых экономических принципов: чтобы получить максимум прибыли, необходимо расширять деятельность до тех пор, пока предельная выгода от нее (MB) не сравняется с предельными издержками на ее осуществление (MC). Та компания, для которой предельная выгода от проведения определенных работ, например внедрения инновации, превышает ее предельные издержки, должна активизировать деятельность в этом направлении. И наоборот, реализация проекта, предельная выгода от которого ниже его предельных издержек, должна быть остановлена. Следует отметить, что решения по поводу проведения R&D довольно сложны, так как подразумевают определен-

ные жертвы в настоящем в обмен на выгоду, ожидаемую в будущем. Иными словами, в то время как издержки по осуществлению проекта фирма несет уже сегодня, ожидаемая выгода будет получена только в будущем, и к тому же ее размер не определен. С учетом сказанного, оценка выгоды от реализации того или иного проекта — это скорее искусство, чем точная наука. Несмотря на это, основное правило $MB = MC$ остается верным и для анализа решений в области исследований и разработок.

Стоимость финансирования R&D

У компаний есть несколько источников получения средств на проведение R&D:

- **Банковские ссуды** Некоторые компании могут получить ссуду в банке или другом финансовом учреждении. В этом случае стоимость привлечения финансовых ресурсов — та процентная ставка, которая указана в договоре о кредите. Предельные издержки представляют собой стоимость заимствования очередного доллара или, проще говоря, равны рыночной процентной ставке для заемных средств.
- **Облигации** Известные и высокорентабельные компании для финансирования R&D могут выпускать облигации и продавать их на открытом рынке ценных бумаг. В этом случае издержки равны процентным платежам, предлагаемым кредиторам, в качестве которых выступают держатели облигаций. Как и в предыдущем варианте, предельные издержки заимствования средств равны рыночной процентной ставке. (Мы рассматривали облигации во вставке «Последний штрих» в гл. 4.)
- **Нераспределенная прибыль** Крупные и известные корпорации могут черпать средства для финансирования R&D из собственных фондов. Чаще всего фирмы не расходуют всю полученную прибыль на выплату дивидендов акционерам, а направляют оставшиеся средства в различные фонды. Часть этой *нераспределенной прибыли* может быть использована и для финансирования R&D. Предельными издержками здесь будет процентная ставка, которую могли бы приносить данные средства при размещении на депозите в банке.
- **Венчурный (рисковый) капитал** Одним из доступных способов финансирования исследовательских работ в новой небольшой компании является привлечение венчурного капитала. **Венчурный капитал** — это не реальный, а финансовый капитал, т.е. денежные средства. Он состоит из сбережений домашних хозяйств, которые направляются на финансирование высокорисковых проектов в обмен на участие в прибыли от этого проекта, если он окажется удачным. Предельные издержки привлечения венчурного капитала — доля ожидаемой прибыли, которой компания должна будет

расплачиваться с теми, кто предоставил деньги для осуществления проекта. Эту прибыль можно представить как процент от венчурного капитала, т.е. по своей сути это та же процентная ставка.

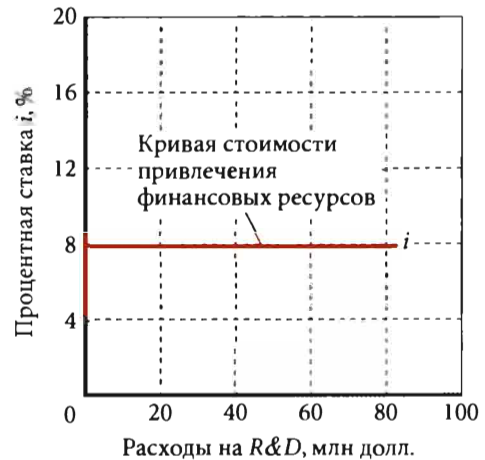
- **Личные сбережения** Наконец, предприниматели, начинающие собственное дело, для финансирования нового проекта *R&D* могут воспользоваться своими собственными сбережениями. Предельными издержками подобного вида финансирования также является упущенный банковский процент.

Таким образом, вне зависимости от выбора источника финансирования *R&D*, предельные издержки привлечения денежных средств равны процентной ставке i . Для простоты будем считать, что уровень ставки не зависит от объема привлеченных средств. Также предположим, что для некоторой фирмы *MedTech*, деятельность которой мы разберем в качестве примера, наиболее дешевым вариантом привлечения средств для финансирования проекта является ставка процента, равная 8% годовых. Тогда предельные издержки привлечения любого объема средств для этой фирмы будут отображаться горизонтальной линией, проведенной на уровне 8% годовых (рис. 24.2). Этот график называется **кривой стоимости привлечения финансовых ресурсов, основанной на процентной ставке**. Данная кривая показывает, что *MedTech* может занять 10 долл., 10 тыс. долл., 10 млн долл. и более по одной и той же ставке процента — 8% годовых. В таблице, приведенной рядом с графиком, содержатся данные, которые были использованы для его построения, т.е. это разные формы представления одной и той же информации.

Опираясь на эти данные, руководство *MedTech* должно принять решение относительно расходов на *R&D* на следующий год.

Ожидаемая норма прибыли

Предельная выгода фирмы от проведения *R&D* представляет собой ожидаемую прибыль (или отдачу) от последнего (предельного) доллара, затраченного на *R&D*. Другими словами, компания ожидает, что *R&D* в конечном счете приведут к созданию нового продукта или нового метода производства, которые увеличат доход фирмы, снизят ее производственные издержки или позволят добиться и того и другого (мы обсудим, как это происходит, чуть ниже). Принимая решения о расходах на *R&D*, компания должна помнить, что отдача от них является не определенной, а ожидаемой, т.е. в таких решениях всегда присутствует риск. Допустим, оценив возможный риск, *MedTech* предполагает, что расходы на *R&D* в размере 1 млн долл. приведут к созданию нового продукта, который в следующем году позволит получить единовременный прирост прибыли в размере 1,2 млн долл. Ожидаемая норма прибыли (r) от вложений 1 млн долл. в *R&D* (после того как 1 млн долл.



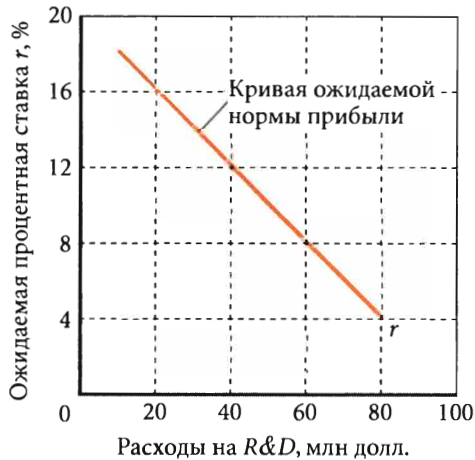
Расходы на <i>R&D</i> , млн долл.	Стоимость привлечения финансовых ресурсов, %
10	8
20	8
30	8
40	8
50	8
60	8
70	8
80	8

Рис. 24.2

Таблица и кривая стоимости привлечения финансовых ресурсов, основанная на процентной ставке. В таблице и на графике показана процентная ставка, которую должна заплатить фирма, чтобы привлечь средства для финансирования *R&D*. Кривая i показывает, что стоимость привлечения фирмой любого объема средств постоянна и находится на уровне 8% годовых.

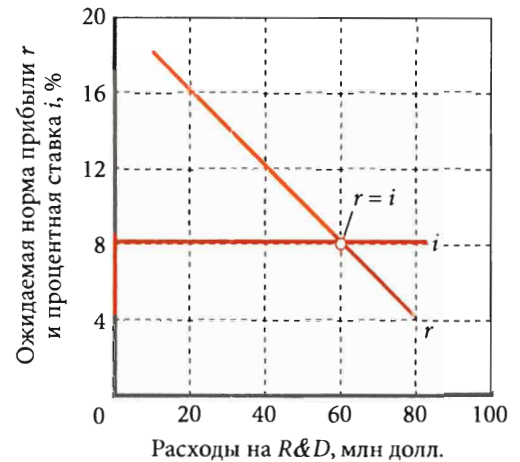
полностью окупится) составит 20% (200 тыс. долл. : 1 млн долл.). Это не что иное, как предельная выгода от расходов первого миллиона долларов на *R&D*. (В тех случаях, когда отдача от проекта растягивается на несколько лет, рассчитать r сложнее, но суть от этого не меняется.)

Чтобы рассчитать ожидаемую норму отдачи при уровне расходов на *R&D* в 2 млн, 3 млн, 4 млн долл. и так далее, *MedTech* может воспользоваться тем же приемом. Предположим, значения предельной нормы прибыли соответствуют тем, что представлены в таблице к рис. 24.3. Они также показаны графиче-



Оптимальный объем расходов на R&D

На рис. 24.4 совмещены кривая стоимости привлечения финансовых ресурсов (рис. 24.2) и кривая ожидаемой нормы прибыли (рис. 24.3). Эти кривые пересекаются в точке оптимального объема расходов на R&D, который для компании MedTech составляет 60 млн долл. Это значение может быть получено из таблицы. Отличительным будет такой объем расходов, при котором ожидаемая норма прибыли равна



Расходы на R&D, млн долл.	Ожидаемая норма прибыли, %
10	18
20	16
30	14
40	12
50	10
60	8
70	6
80	4

Рис. 24.3

Таблица и кривая стоимости привлечения финансовых ресурсов, основанная на процентной ставке. В таблице и на графике показана процентная ставка, которую должна заплатить фирма, чтобы привлечь средства для финансирования R&D. Кривая i показывает, что стоимость привлечения фирмой любого объема средств постоянная и находится на уровне 8% годовых.

Ожидаемая норма прибыли, %	Расходы на R&D, млн долл.	Стоимость привлечения финансовых ресурсов, %
18	10	8
16	20	8
14	30	8
12	40	8
10	50	8
8	60	8
6	70	8
4	80	8

Рис. 24.4

Оптимальный объем расходов фирмы на R&D. Расходы компании на R&D достигают оптимального уровня (60 млн долл.) тогда, когда ожидаемая норма прибыли равна стоимости привлечения финансовых ресурсов, что отражено в таблице и на графике. При оптимальном объеме расходов на R&D в 60 млн долл. фирма воспользовалась всеми имевшимися у нее возможностями осуществить те проекты, ожидаемая норма прибыли от которых r превышает или равняется стоимости привлечения финансовых ресурсов i , равной 8%.

ски в виде **кривой ожидаемой нормы прибыли**. Эта кривая графически показывает норму ожидаемой отдачи, т.е. предельную выгоду от затрат каждого последующего доллара на R&D. В силу закона убывающей предельной отдачи расходов на R&D кривая имеет отрицательный наклон. Компания прежде всего будет направлять средства на наиболее прибыльные проекты, или проекты с наибольшей ожидаемой отдачей на вложенные средства, а затем на проекты с меньшим уровнем отдачи. Таким образом, чем значительнее общий объем расходов на R&D, тем больше финансируется проектов с низким уровнем прибыли.

стоимости привлечения финансовых ресурсов (в данном случае 8%).

И график, и таблица показывают, что при объеме расходов на $R\&D$ в 60 млн долл. предельная выгода и предельные издержки последнего доллара, потраченного на $R\&D$, будут равны между собой. Таким образом, компании целесообразно наращивать финансирование $R\&D$ до тех пор, пока общий объем расходов на эти цели не превысит 60 млн долл., поскольку до этого момента предельная выгода от проведения $R\&D$, или, иначе, ожидаемая норма прибыли r , больше стоимости привлечения финансовых ресурсов i , или предельных издержек финансирования $R\&D$, равных 8% годовых. Компания должна отказаться от расходов на $R\&D$ выше 60 млн долл., так как в этом случае r (предельная выгода) будет меньше i (предельных издержек) проведения $R\&D$. Только при объеме расходов в 60 млн долл. достигается равенство $r = i$, а это означает, что компания *MedTech* достигла оптимального размера расходов на $R\&D$. **24.1 Optimal R&D expenditures**

Проведенный нами анализ подтверждает три известных принципа:

- **Оптимальный вариант проведения $R\&D$ лучше доступного** Из опыта мы знаем, что «хорошего» может быть как слишком мало, так и слишком много. Это верно и в отношении $R\&D$ и технологического прогресса. На рис. 24.4 показано, что расходы фирмы на $R\&D$ оправданы лишь до тех пор, пока ожидаемая прибыль от производимых затрат больше стоимости финансирования проекта. Многие научно-исследовательские проекты компаниям доступны, но эти расходы неоправданы, так как предельная выгода от них меньше предельных издержек.
- **Прибыли от $R\&D$ являются ожидаемыми, а не гарантированными** Результаты финансирования проектов всегда только ожидаемы, но никем не гарантируются. Если бы была возможность заглянуть в будущее, то всегда можно было бы узнать, будут ли оправданы вложения в тот или иной проект. Однако в момент принятия решения такой возможности у фирм, конечно, нет. Когда принималось то или иное решение, расходы, основанные на имевшейся информации и ожиданиях, казались оправданными. Многие решения, относящиеся к $R\&D$, скорее похожи на азартную игру с расчетными вероятностями успеха, чем на обычное деловое решение. Изобретения, и в особенности инновации, сопряжены с очень высоким уровнем риска. Нужно помнить, что на каждый успешный результат приходится несколько болезненных неудач.
- **Корректировки** Фирмы корректируют свои расходы на $R\&D$, когда ожидают изменения норм доходности по различным проектам (т.е. когда кривые, вроде r на рис. 24.4, смещаются). Например,

война с терроризмом в США повысила ожидаемую норму прибыли на $R\&D$, связанные с более совершенными устройствами безопасности, устанавливаемыми в аэропортах, железнодорожных вокзалах, портах и других местах, где обычно собирается много людей. Это также повысило ожидаемую доходность от новых методов отыскания потенциальных угроз биотерроризма и реакции на них. Новая реальность заставила многие фирмы повысить свои расходы на $R\&D$, так как без этого добиваться своих целей им стало сложно. **(Ключевые вопросы 4 и 5.)**

Инновации как механизм увеличения прибыли

Обсуждая процесс принятия фирмой решения об оптимальном объеме затрат на $R\&D$, мы обошли стороной вопрос о том, как технологический прогресс сказывается на прибыльности компании. Хотя ответ на этот вопрос кажется очевидным — рост доходов и снижение издержек производства, полезно изучить возможные последствия инновации более подробно.

Создание нового продукта как способ повышения общей выручки

За последние десятилетия фирмы ввели в наш обиход сотни совершенно новых продуктов. Примеров подобных инноваций можно привести множество: роликовые коньки, попкорн, приготовленный в микроволновых печах, беспроводные дрели, цифровые фотоаппараты, копировальные аппараты, проекционные телевизоры. К новым продуктам относятся и такие товары, как сноуборды, сотовые телефоны, пейджеры, подушки безопасности в автомобилях. Все это — примеры технологического прогресса в форме инновационных продуктов.

Как новые продукты становятся популярными у потребителей? Из гл. 19 вы уже знаете, что максимальное удовлетворение потребители получают тогда, когда приобретают продукты, обладающие наибольшей предельной полезностью на вложенный доллар. Потребители выбирают товары, которые они могут купить на имеющийся у них ограниченный доход, сравнивая отношение MU и цены (MU — максимальная полезность) для различных товаров. Первой будет приобретена единица того товара, который обладает наибольшим соотношением $MU / \text{цена}$, затем единица товара с наибольшим соотношением среди всех оставшихся единиц товаров и так далее, пока не будет использован весь доход.

Первые пять столбцов табл. 24.1 во многом повторяют информацию из табл. 19.1. До появления на рынке товара C потребитель распределял свой доход

Таблица 24.1

Максимизация полезности после появления на рынке нового продукта (при доходе потребителя в 10 долл.)*

(1) Единицы продукта	(2) Продукт А: цена 1 долл.		(3) Продукт В: цена 2 долл.		(4) Продукт С: цена 4 долл.	
	(а) Предельная полезность, утилов	(б) Предельная полезность на доллар (MU / цена)	(а) Предельная полезность, утилов	(б) Предельная полезность на доллар (MU / цена)	(а) Предельная полезность, утилов	(б) Предельная полезность на доллар (MU / цена)
Первая	10	10	24	<u>12</u>	52	13
Вторая	8	8	20	10	48	<u>12</u>
Третья	7	7	18	9	44	11
Четвертая	6	6	16	8	36	9
Пятая	5	5	12	6	32	8

* Здесь предполагается, что предельная полезность дополнительной единицы каждого из двух продуктов не зависит от количества другого продукта. Например, шкала предельных полезностей продукта С не зависит от количества продуктов А и В, приобретаемых потребителем.

в 10 долл. следующим образом: приобретались две единицы товара А по цене 1 долл. за штуку и четыре единицы товара В по цене 2 долл. за штуку. Таким образом, весь бюджет, составляющий 10 долл., уходил на товар А, расходы на приобретение которого составляли 2 долл., и товар В, расходы на приобретение которого составляли 8 долл. Как видно из столбцов (2б) и (3б), предельная полезность последнего потраченного доллара была для обоих товаров одинаковой и составляла 8 (8 / 1 долл. = 16 / 2 долл.). При этом, согласно данным столбцов (2а) и (3а), общая полезность составляла 96 «утилов» (10 + 8 от первых двух единиц товара А плюс 24 + 20 + 18 + 16 от первых четырех единиц товара В). (Если эти рассуждения вам не в полной мере понятны, вернитесь еще раз к материалу гл. 21 и прочитайте комментарии к табл. 19.1.)

Далее предположим, что фирма-новатор вышла на рынок с новым товаром С (столбцы 4а и 4б табл. 24.1), предложив его по цене 4 долл. за штуку. Сразу же отметим, что предельная полезность на вложенный доллар первой единицы товара С выше соответствующих предельных полезностей товаров А и В, а предельная полезность на вложенный доллар второй единицы товара С равна соотношению MU / цена для первой единицы товара В и составляет 12. Максимизируя совокупную полезность, потребитель в данной ситуации примет решение приобрести две единицы товара С, одну единицу товара В и ноль единиц товара А. При этом наш потребитель истратит весь имеющийся у него доход в 10 долл. (из них 8 долл. пойдет на товар С и 2 долл. на товар В), причем соотношения MU / цена для последних единиц това-

ров В и С будут равными 12. В то же время, согласно данным столбцов (3а) и (4а), совокупная полезность в этом случае составит 124 «утилов» (24 от потребления первой единицы товара В плюс 52 + 48 от потребления двух единиц товара С).

Совокупная полезность возросла на 28 «утилов» (124 – 96), и именно в этом заключается причина роста спроса на товар С. Потребители станут покупать новый продукт только в том случае, если он будет увеличивать их совокупную полезность при ограниченном доходе.

Для компании, внедрившей инновацию, такое «голосование долларом» является указанием на то, что на новый продукт существует спрос и, продавая этот продукт, можно увеличить свой совокупный доход. Когда выручка от единицы нового продукта превышает удельные издержки, это значит, что каждая единица продукта приносит определенную прибыль. Чем больше продается единиц нового товара, тем больше совокупная прибыль от его продажи. Дополнительная прибыль компании от продаж нового продукта, рассчитанная в процентах к расходам на R&D, показывает отдачу от вложений в R&D. На основе этих данных и была построена кривая ожидаемой нормы прибыли r на рис. 24.4.

При этом нужно не забывать о следующих трех моментах:

- **Важность цены** То, насколько хорошо будет воспринят потребителями новый продукт, зависит как от его предельной полезности, так и от его цены. (Согласитесь, что если бы цена продукта С из табл. 24.1 была не 4 долл., а 8 долл., то ни одной единицы данного товара не было бы купле-

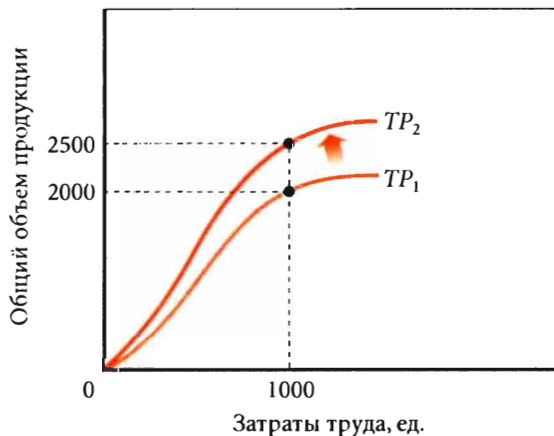
но.) Чтобы добиться успеха на рынке, новый продукт должен не только доставлять потребителям дополнительную полезность, но и быть для них доступным.

- **Неудачные предложения на рынке новых продуктов** На каждый успешный новый продукт приходится сотни таких, которые оказались невостребованными, из-за чего ожидания определенной отдачи от сделанных вложений не всегда становятся реальностью. Вот примеры колоссальных неудач, понесенных в бизнесе: автомобиль марки *Edsel*, разработанный компанией *Ford*; трехмерные кинотеатры; квадрафонические акустические стереосистемы; напиток *New Coke* компании *Coca-Cola*; дисковые фотокамеры компании *Kodak*; футбольная лига *XFL*. К менее драматичным неудачам можно отнести сотни «доткомовских» фирм, которые недавно вышли из бизнеса. В каждом случае миллионы долларов, потраченных на *R&D* и продвижение продукции, в конечном счете привели не к прибыли, а к убыткам.
- **Модификации продуктов** В основном новые продукты представляют собой не принципиально новые изобретения, а несколько усовершенствованные модификации существующих товаров.

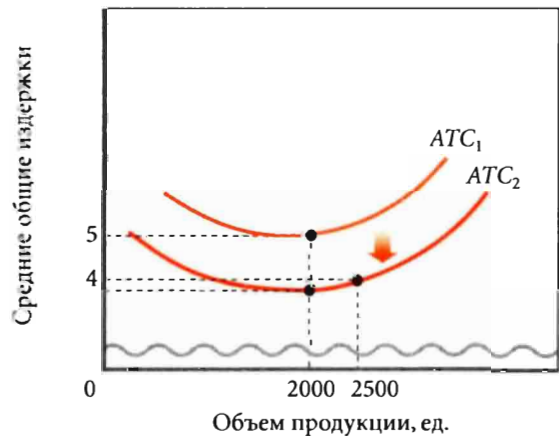
Примером этого являются более экономичные автомобильные моторы, новые виды пиццы, более легкие ручки у клюшек для гольфа, жевательная резинка с новым вкусом, усовершенствованные тормоза для горных велосипедов, одежда из немнущейся ткани и т.д. (**Ключевой вопрос 6.**)

Снижение издержек через инновацию процессов

Внедрение новых или усовершенствованных методов производства, т.е. инноваций-процессов, также позволяет добиться увеличения прибыли и положительной отдачи от средств, вложенных в *R&D*. Предположим, какая-то фирма начинает применять новый и более эффективный способ сборки, которая теперь ведется не на конвейере, а на основе командной работы. В другом случае эта же фирма решает заменить устаревшее оборудование новым, воплотившим последние достижения технического прогресса. Каждый раз вследствие внедрения инновации происходит сдвиг кривой выпуска вверх – из положения TP_1 в положение TP_2 (рис. 24.5a). Теперь при каждом новом уровне затрат производственных ресурсов производится больший объем продукции. Из графика,



(а) Сдвиг вверх кривой общего объема продукции



(б) Сдвиг вниз кривой средних общих издержек

Рис. 24.5

Инновация процесса, общий объем продукции и средние общие издержки. (а) Инновация процесса сдвигает кривую общего объема продукции из положения TP_1 в положение TP_2 , т.е. при каждом заданном уровне затрат труда фирма сможет произвести больший объем продукции. Например, используя 1000 ед. труда, фирма сможет произвести уже 2500 ед. продукции, а не 2000 ед., как раньше. (б) В результате сдвига кривой объема продукции фирмы вверх происходит сдвиг вниз кривой средних общих издержек фирмы из положения ATC_1 в положение ATC_2 . Это значит, что каждая данная единица выпуска может быть произведена с меньшими, чем прежде, средними общими издержками. Например, тот же объем выпуска в 2000 ед. можно теперь произвести при уровне издержек менее 4 долл. за единицу продукции в сравнении с прежними 5 долл. Теперь при единичных затратах в 4 долл. можно произвести 2500 ед. продукции.

например, видно, что фирма, используя 1000 ед. труда, получила возможность вместо 2 тыс. ед. продукции выпускать 2500 ед. Благодаря этому средний продукт возрос с 2 (2000 ед. продукции / 1000 ед. труда) до 2,5 (2500 ед. продукции / 1000 ед. труда).

Результатом этого становится сдвиг кривой средних общих издержек фирмы из положения ATC_1 в положение ATC_2 (рис. 24.56). Чтобы понять, почему это происходит, будем считать, что за пользование капиталом фирма платит 1000 долл., а каждая единица труда обходится ей в 9 долл. Так как она нанимает 1000 ед. труда, то общие расходы на выплату заработной платы составляют 9000 долл. (9 долл. × 1000); постоянные издержки равны 1000 долл., таким образом, общие издержки составляют 10 тыс. долл. Хотя выпуск фирмы благодаря внедрению инновации в процесс производства увеличился с 2 тыс. до 2500 ед., общие издержки остались прежними (10 тыс. долл.), однако средние общие издержки на единицу продукции снизились с 5 долл. (10 тыс. долл. / 2000 ед. продукции) до 4 долл. (10 тыс. долл. / 2500 ед. продукции). Если же производить прежний объем продукции, то теперь для этого потребуется меньшее количество труда. Средние общие издержки также снизятся.

Снижение средних общих издержек благотворно сказывается на прибыли фирмы. Дополнительно полученная прибыль, выраженная в процентном отношении к породившим ее расходам на $R\&D$, представляет собой ожидаемую прибыль r , значения которой легли в основу построения кривой нормы прибыли на инвестиции в $R\&D$ на рис. 24.3. В данном случае ожидаемая норма прибыли от инвестиций связана со снижением производственных затрат в результате инновации. ■ **24.2 Process innovation**

Приведем пример. Введение компьютерных систем управления запасами, аналогичных тем, что впервые были внедрены в сети универсагов *Wal-Mart*, позволили новаторам уменьшить численность персонала, в обязанности которого ранее входил учет запасов и составление заказов на новую продукцию по мере распродажи старых запасов. Это также позволило фирмам добиться того, что товары стали поступать на склады в варианте «точно в срок», благодаря чему сократились затраты на содержание запасов. И в итоге привело к значительному росту продаж в расчете на одного работника, сокращению средних общих издержек и увеличению прибыли. (Ключевой вопрос 8.)

Проблема копирования и стимулы для $R\&D$

Проведенный нами анализ воздействия новых продуктов и методов производства на рост прибыли фирмы объясняет, за счет чего благодаря технологи-

ческому прогрессу фирма получает дополнительную прибыль. Кроме того, этот анализ указывает на существование **проблемы копирования**. Она заключается в том, что конкуренты могут копировать инновации фирмы, что резко снижает прибыль от инвестиций первооткрывателей в $R\&D$. Вот лишь один из множества примеров этого: в 1980-е гг. американские автомобильные фирмы по винтикам разбирали японские автомобили *Honda Accord*, чтобы понять секрет высокого качества этой машины. Такая практика, называемая обратным инжинирингом, которая, кстати, впервые была использована японскими компаниями, позволила американским фирмам применить передовые разработки японцев в своих автомобилях. Этот тип копирования абсолютно законен и наиболее характерен, так как именно таким образом чаще всего и происходит распространение инноваций.

Фактически фирма, доминирующая в отрасли и получающая значительную прибыль от продажи своих продуктов, заинтересована в том, чтобы переложить на фирмы поменьше высокие издержки по внедрению новых продуктов. Доминирующая фирма пристально следит за успехами и неудачами своих более мелких соперников и готова быстро скопировать продукт конкурента, если его продвижение на рынке оказывается достаточно удачным. Таким образом, прибегая к так называемой **стратегии оперативного второго (быстрого) повторения**, доминирующая фирма рассчитывает прежде всего на свои, превосходящие конкурентов возможности по совершенствованию продукта, агрессивный маркетинг или использование экономии от масштабов производства.

Вот некоторые из многочисленных примеров этого. Компания *Royal Crown* впервые вышла на рынок с диетической колой, но сегодня на этом рынке доминируют *Diet Cola* и *Diet Pepsi*, т.е. продукция компаний *Coca-Cola* и *Pepsi*. Низкокалорийное пиво было первоначально предложено компанией *Meister-Brau*, но по-настоящему продвинула этот продукт компания *Miller*, предложив на рынке свой бренд *Miller Lite*. Мировой лидер по производству бритв из нержавеющей стали *Gillette* предложила покупателям данный продукт лишь после того, как эту инновацию внедрила *Wilkinson*, относительно небольшая фирма. Компания *Creative Technology* (производитель аудиокарт *Sound Blaster* для персональных компьютеров) первой разработала миниатюрный плеер *MP3*, однако популярным этот продукт сделала компания *Apple Computer*, предложившая на рынке свой *iPod*.

Преимущества первого

Проблемы копирования и быстрого повторения выдвигают на первый план следующий вопрос: что стимулирует фирму внедрять инновации и нести связанные с этим расходы и риски, если конкуренты смогут повторить новые или усовершенствованные

продукты компании-новатора? Почему бы не предоставить другим нести расходы и риски, связанные с инновациями, а самим лишь копировать наиболее удачные? Хотя, как мы уже знаем, в некоторых случаях действительно существуют основания для такого поведения, в других ситуациях у тех, кто решается стать лидером, появляются определенные преимущества и средства защиты.

Патенты Определенные научные и технологические достижения, в особенности изобретения, могут быть запатентованы. В этом случае закон запрещает их копирование в течение 20 лет. В этом и заключается предназначение патентного права: предотвратить процессы копирования и таким образом увеличить стимулы для проведения *R&D*. Например, патент, полученный компанией *Polaroid* на свою камеру, предназначенную для изготовления мгновенных снимков, позволил ей в течение многих лет получать высокую экономическую прибыль. Когда компания *Kodak* «клонировала» эту фотокамеру, *Polaroid* в суде выиграла дело о нарушении своих патентных прав. *Kodak* пришлось не только прекратить производство камер такого типа, но и выкупить те, которые были проданы, а также выплатить компании *Polaroid* в качестве возмещения ущерба многомиллионную сумму.

Существуют сотни примеров того, как фирмы, благодаря имеющимся у них патентам, имели возможность в течение длительного времени получать высокую экономическую прибыль. Эти патенты касаются самых различных изделий, от лекарств, покупаемых по рецептам, до ножниц для декоративной стрижки растений. Как показано во вставке «Международный ракурс 24.2», такие патенты могут получить не только американские граждане и компании, но и граждане и компании других стран.

Авторское право и торговые марки Авторское право призвано защищать интеллектуальную собственность от незаконного копирования. Это касается издателей книг, создателей программного обеспечения, кинокартин и музыкальных произведений. **Торговые марки** дают изобретателям новых продуктов эксклюзивное право собственности на определенное название своего продукта (*M&Ms*, кукла *Barbie*, *Wheaties* и т.д.). Вводя запрет на прямое копирование новых продуктов, эти законодательные меры увеличивают стимулы для создания и внедрения инноваций. Недавно они были дополнительно усилены международными торговыми соглашениями.

Признание бренда Наряду с защитой торговой марки патентное законодательство помогает обеспечивать и более широкое признание бренда, что может дать лидеру огромное маркетинговое преимущество на многие годы и даже десятилетия. Потребители часто олицетворяют новый продукт с той компанией, которая его впервые изобрела и выпустила на массовый рынок, например: голубые джинсы



Международный ракурс 24.2

Распределение патентов США по странам

Граждане иностранных государств и компании, в которых они работают, в общей сложности получили 45% американских патентов. Ниже приведен список иностранных государств, граждане которых получили (по состоянию на начало 2005 г.) наибольшее число американских патентов (в скобках указано число патентов).

Десять иностранных государств, лидирующих по числу патентов, полученных в США

Япония (574 865)
Германия (221 120)
Франция (84 902)
Великобритания (83 991)
Канада (63 944)
Тайвань (57 605)
Италия (36 883)
Швейцария (36 802)
Южная Корея (35 673)
Швеция (29 696)

Источник: U.S. Patent and Trademark Office, www.uspto.gov.

компании *Levi's*, одноразовые салфетки компании *Kleenex*, пластыри *Band-Aid* компании *Johnson & Johnson*, плеер *Walkman* компании *Sony*, кукурузные хлопья компании *Kellogg*.

Торговые секреты и обучение в ходе действия В основе многих инноваций лежат торговые секреты, не обладая которыми конкуренты не могут повторить продукт или производственный процесс. Например, компании *Coca-Cola* удалось сохранить рецепт своей колы в тайне от конкурентов. Многие другие фирмы отработали определенные производственные процессы до тонкостей, известных только им. Еще одним преимуществом лидера является то, что фирма, раньше других «выпустившая» новый продукт, может обучаться в ходе действия, т.е. во время работ совершенствовать методы изготовления этого продукта и таким образом достичь значительного сокращения затрат. Более низкий уровень производственных затрат позволяет компании продолжать получать высокую прибыль даже после того, как на рынке начнется массовое копирование ее продукта.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Торговые секреты

Торговые секреты уже давно играют важную роль в поддержании доходности исследований и разработок. Задолго до секретной формулы *Coca-Cola* или секретных трав и специй, предлагаемых компанией *Colonel Sander*, гражданин Древнего Рима Эразмо (живший приблизительно в 130 г. до н.э.) использовал секретный ингредиент в производстве струн для музыкальных инструментов*.

По мере того как спрос на его новый продукт рос, он преднамеренно неправильно называл используемый для этого материал, утверждая, что пользуется кетгуттом (нитями из высушенных и скрученных внутренностей кошки), хотя на самом деле они изготавливались из внутренностей овец. К чему такие ухищрения? В те времена считалось, что убить кошку – очень дурное предзнаменование. Называя свои струны кетгуттом, он надеялся, что из-за страха никто не станет имитировать продукт и поэтому не сократит его монопольную прибыль. Более того, название продукта, полагал Эразмо, поможет ему сохранить свой ценный торговый секрет.

* Мы нашли эту историю в книге Dennis W. Carleton and Jeffrey Perloff, *Modern Industrial Organization*, 2d ed. (New York: HarperCollins, 1994), p. 139. В свою очередь, ее оригиналом послужила статья L. Boyd, *San Francisco Chronicle*, October 27, 1984, p. 35.

Временные лаги Значительную экономическую прибыль фирме часто позволяют получить временные лаги, т.е. промежуток времени между внедрением инновации и ее распространением на рынке. Имитатору подчас не сразу удается разобраться во всех тонкостях изготовления нового продукта или нового производственного процесса. И даже овладев этими знаниями, он должен создать свой вариант продукта, переналадить производство и провести маркетинговую кампанию. Различные барьеры для входа на рынок, такие, как, например, значительные финансовые вложения, экономия от масштабов производства и снижение цен, могут заметно увеличить продолжительность лага между появлением инновации и началом процесса ее копирования. На практике конкурентам могут потребоваться годы и даже десятилетия, чтобы создать приемлемую и приносящую прибыль копию, а тем более потеснить на рынке компанию-новатора. Все это время фирма-лидер сможет получать высокую прибыль от продажи своего продукта.

Выгодные поглощения Последним из преимуществ лидерства является возможность поглощения, т.е. покупки фирмы-новатора более крупной компанией. В этом случае предприниматели, рискнувшие

внедрить инновацию, получают вознаграждение в виде денежных средств или акций скупившей их фирмы немедленно, а не ждут долгие годы неопределенной отдачи от своих вложений в производство и продвижение нового продукта.

Приведем примеры подобных поглощений. Как только стало очевидно, что у сотовой связи прекрасные перспективы, компания *AT&T* просто поглотила фирму *McCaw Communications*, прежнего лидера в этой области. Как только мыло *Minnetonka* добилось большого успеха на рынке, компания-производитель продала свой бизнес корпорации *Colgate-Palmolive*. Можно привести и более современные примеры такого рода. Так, *Nestlé*, швейцарская структура конгломератного типа, приобрела *Chef America*, очень успешного производителя замороженных сэндвичей с мясом и сыром *Hot Pocket*. Эти поглощения в рамках действующего антitrustовского законодательства вполне легальны, за исключением тех случаев, когда они значительно снижают уровень конкуренции в отрасли. Чтобы это условие выполнялось, у компании-покупателя должны быть достаточно серьезные конкуренты в отрасли. Этого, однако, не наблюдалось, когда корпорация *Microsoft* попыталась купить компанию *Intuit* (производителя *Quicken*, наиболее популярной программы для персонального финансового учета). Сделка была признана незаконной, так как эти две компании являлись двумя главными поставщиками финансовых программ для персональных компьютеров.

Подводя итоги, отметим, что, даже принимая во внимание угрозу копирования нововведений, у лидеров существует ряд преимуществ и средств защиты, которые позволяют им получать прибыль от своих вложений в *R&D*. Это также подтверждается тем фактом, что расходы фирм на *R&D* год от года неуклонно растут. Как показано на рис. 24.6, расходы частных компаний США на *R&D* за 25 лет не только остаются огромными, но и ежегодно увеличиваются. Если бы процессы копирования постоянно и значительно подрывали прибыль от вложений в *R&D*, такой уровень и темп расходов сохранились бы не мог.

Краткое повторение 24.2

- Расходы фирмы на *R&D* являются оптимальными, если ожидаемая норма прибыли (предельная выгода) от вложений в *R&D* равна процентной ставке (предельные затраты), по которой фирма может привлечь ресурсы для финансирования *R&D*.
- Новые продукты (инновации-продукты) привлекают покупателей и замещают старые продукты, поскольку позволяют повысить общую полезность потребления, что, в свою очередь, увеличивает выручку и прибыль фирмы-новатора.

- Внедрение новых методов производства (инноваций-процессов) позволяет фирме увеличивать объем выпуска и снижать средние общие издержки, что благотворно сказывается и на прибыли фирмы.
- Прибыль компании от *R&D* значительно снижается, если конкуренты начинают копировать ее новый продукт или новый метод производства. Тем не менее у лидера существуют определенные преимущества и способы защиты от конкурентов. К ним относятся патентное право, авторское право и регистрация торговых марок. Кроме того, получает признание бренд лидера; лидер хранит многие секреты производства, недоступные конкурентам; благодаря обучению в процессе производства (обучению действием) его издержки резко снижаются. Наконец, лидера защищают значительные временные лаги между внедрением инновации и моментом, когда конкуренты будут в состоянии его копировать.

Роль рыночных структур

В свете нашего обсуждения в последних трех главах различных рыночных структур логично задать вопрос, какая рыночная структура и какой размер фирмы наиболее благоприятны для технологического прогресса. Можно ли утверждать, что высококонкурентная отрасль, под которой традиционно понимается отрасль совершенной конкуренции, больше способствует такому развитию, чем отрасль, в которой действуют лишь две-три крупные фирмы? А может быть, лучшим вариантом окажется структура рынка, лежащая где-то посередине между двумя этими крайностями?

Рыночная структура и технологический прогресс

Прежде чем ответить на эти вопросы, давайте рассмотрим все четыре известные нам рыночные структуры и оценим их преимущества и недостатки с точки зрения развития технологического прогресса.

Совершенная конкуренция Возможности и готовность фирм, действующих в условиях совершенной конкуренции, осуществлять *R&D* являются весьма противоречивыми. С одной стороны, сильная конкуренция заставляет фирмы быть достаточно открытыми новым веяниям: ведь они не могут позволить себе быть такими же самодовольными, как монополии. Если конкурентная фирма не возьмет инициативу в свои руки, то ее конкуренты, выйдя на рынок с новым продуктом или применив новый берегающий ресурсы метод производства, попросту вытеснят ее с рынка. Фирмы, действующие в условиях совершенной конкуренции, постоянно ощущают необходимость обновлять выпускаемую продукцию и снижать издержки производства; для них это фактически вопрос получения хоть какой-то экономической прибыли в краткосрочном периоде и выживания в долгосрочном. Кроме того, в ситуации, когда на рынке находится множество компаний, вероятность того, что какая-то удачная идея улучшения продукта или метода производства будет замечена лишь одной из фирм, крайне невелика.

С другой стороны, можно ожидать, что при такой рыночной структуре отдача отдельной фирмы от инвестиций в *R&D* будет крайне низкой или даже вовсе отрицательной. Это связано с тем, что барьеры для входа в отрасль новых фирм крайне низкие

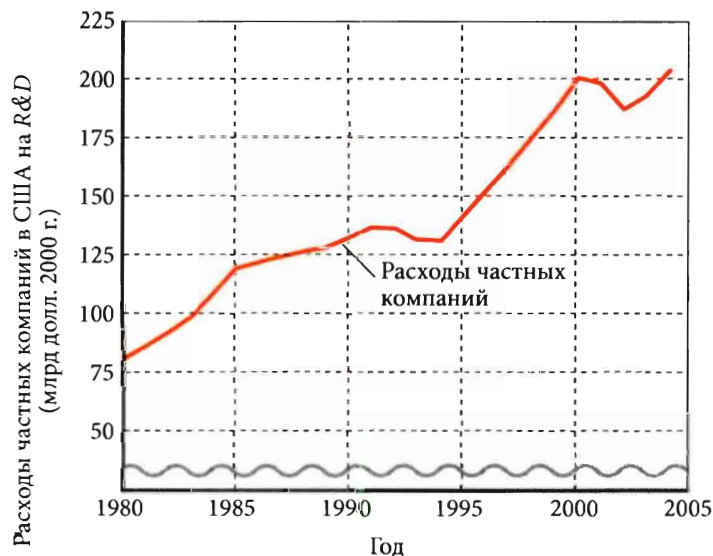


Рис. 24.6

Рост расходов американских частных компаний на *R&D*, 1980–2005 гг. Расходы частных компаний на *R&D* значительны и продолжают неуклонно расти, что подтверждает предположение о том, что, несмотря на угрозу копирования, расходы на *R&D* остаются для фирм весьма прибыльным вложением средств.

Источник: National Science Foundation, www.nsf.gov/.

и вознаграждение фирмы за успешную инновацию может быть быстро сведено на нет существующими или вновь появляющимися фирмами, которые также станут производить новый продукт или применять новые методы производства. Кроме того, небольшие размеры фирм и возможность в долгосрочном плане зарабатывать лишь нормальную прибыль, ставят под сомнение их способность финансировать масштабные исследовательские программы. Исследователи отмечают, что технологический прогресс в сельском хозяйстве, отрасли с совершенной конкуренцией, связан не с *R&D* отдельных фермерских хозяйств, а является результатом работы спонсируемых государством лабораторий и олигополистических фирм. Именно их исследования привели к использованию в сельском хозяйстве химических удобрений, гибридных семян и кормовых добавок.

Монополистическая конкуренция Как совершенно конкурентные, так и монополистически конкурентные фирмы не могут себе позволить успокаиваться и почивать на лаврах. Кроме того, в отличие от фирм, действующих в условиях совершенной конкуренции и занимающихся продажей стандартизированных продуктов, для монополистических конкурентов существует множество побудительных мотивов непрерывно модифицировать и совершенствовать собственную продукцию. Этот стимул к дифференциации собственного продукта, т.е. приданию ему свойств, отличающих от продуктов конкурентов, возникает из осознания того факта, что достаточно необычный продукт может создавать монопольную власть, а значит, и экономическую прибыль. В США существует множество примеров компаний-новаторов (*McDonald's*, *Blockbuster Video*, *Krispy Creme Donuts*), которые начинали как монополистические конкуренты на локальных рынках, но в дальнейшем приобрели монопольную власть в масштабах всей экономики, а также сопутствующую ей экономическую прибыль.

В то же время недостатки, связанные с технологическим прогрессом, у монополистической конкуренции те же, что и у совершенной конкуренции. Большинство монополистически конкурентных компаний остаются небольшими по размеру, что сильно ограничивает их возможности финансировать *R&D*. Кроме того, им трудно извлечь из технологических достижений большие прибыли. Любая экономическая прибыль, возникающая вследствие инновации, является недолговечной, так как войти на рынок монополистической конкуренции достаточно просто. В долгосрочной перспективе новые участники рынка, предлагающие сходные товары, способствуют сокращению спроса на продукцию лидера и снижению его прибыли до нормального уровня. Поэтому ожидаемая отдача от вложений в *R&D* для монополистически конкурентных компаний обычно невелика.

Олигополия Рыночные условия, создаваемые олигополией, во многом благоприятны для развития технологического прогресса. Во-первых, крупные размеры компаний-олигополистов позволяют им финансировать даже чрезвычайно дорогостоящие проекты *R&D*. В особенности этому благоприятствует то обстоятельство, что олигополист вкладывает в эти проекты часть ранее полученной собственной нераспределенной экономической прибыли. Эта нераспределенная прибыль является легкодоступным и недорогим источником финансирования *R&D*. Следует учесть и то, что существование высоких барьеров для входа на рынок гарантирует олигополисту дополнительные преимущества: он сможет в полной мере воспользоваться плодами собственной инновации. Также важно, что благодаря очень большим объемам производства и продаж затраты на специализированное оборудование и заработную плату ученых, занятых *R&D*, распределяются на огромную массу продукции. Наконец, множество исследовательских проектов, которые одновременно ведут крупные фирмы, позволяет им компенсировать неизбежные неудачи в одних проектах достижениями в других. Таким образом, у олигополистов есть и средства, и стимулы для внедрения инноваций.

Но у олигополии есть и отрицательные стороны. Во многих случаях мотивация к инновациям у олигополиста может быть гораздо слабее, чем мы предположили выше, так как его устойчивое рыночное положение порождает самодовольство и нежелание перемен. Олигополистическая фирма может решить, что внедрять дорогостоящие новые продукты и технологии не нужно, коль скоро она и без того получает значительную экономическую прибыль. Для олигополиста важно максимизировать прибыль, полностью используя свой основной капитал. Зачем стремиться разрабатывать новый продукт (например, батареи для электромобиля), если его успех приведет к устареванию и моральному износу существующих производственных мощностей, предназначенных для выпуска старой продукции (в том же примере моторов, работающих на бензине)? Несложно припомнить отрасли с олигополистической структурой, где вклад крупнейших компаний в разработку новых технологий до последнего времени был более чем скромным. Среди таких отраслей оказались сталелитейная, табачная и алюминиевая промышленности.

Абсолютная монополия В общем случае у монополиста мало стимулов заниматься научными исследованиями и разработками, так как его высокая прибыль теоретически защищена столь мощными барьерами, что выход на рынок конкурентов фактически заблокирован. Единственным стимулом заниматься *R&D* у монополиста являются соображения защитного характера: необходимость уменьшить риск

появления какого-то нового продукта или метода производства, которые могут разрушить монополию. Если появление такого продукта все же возможно, то монополисту важно самому сделать изобретение. Поступая таким образом, он может либо захватить монопольный контроль над новым продуктом или процессом и упрочить свое монопольное положение уже на новой основе, либо задержать появление инновации до тех пор, пока ему не удастся извлечь максимальную прибыль из имеющегося основного капитала. Но в целом экономисты сходятся во мнении, что среди всех структур рынка монополия наименее восприимчива к технологическому прогрессу.

Теория перевернутого U

Анализ рыночных структур, подобный приведенному выше, позволил ряду экономистов выдвинуть так называемую теорию перевернутого U, устанавливающую взаимосвязь между типом структуры рынка и технологическим прогрессом. В графическом виде эта теория представлена на рис. 24.7 На вертикальной оси показана доля расходов на R&D в продажах отдельной фирмы (в процентах), на горизонтальной — коэффициент концентрации продавцов на рынке (в данном случае — доля четырех крупнейших фирм в общем объеме продаж в отрасли, в процентах). U-образная форма соответствующей кривой свидетельствует, что деятельность фирм в сфере R&D крайне слаба как в отраслях с очень низким коэффициентом концентрации (совершенная конкуренция), так и в отраслях с очень высоким коэффициентом (чистая монополия). По мере роста коэффициента концентрации от очень малых значений до примерно 50% расходы на R&D отдельных фирм (доля в продажах этих фирм в процентах) возрастают. При данном коэффициенте концентрации, т.е. когда на долю четырех крупнейших фирм приходится около 50% общего выпуска отрасли, расходы фирм на R&D достигают максимального значения. Начиная с этого момента дальнейший рост коэффициента концентрации приводит лишь к снижению расходов на R&D.

Логика построения данной теории основана на нашем предшествующем обсуждении. Фирмы в отраслях с низким коэффициентом концентрации в общей своей массе находятся в конкурентных отношениях друг с другом. Они невелики, что затрудняет им финансирование R&D. Более того, поскольку доступ других участников на рынок крайне простой, существующим фирмам при отсутствии патентного права трудно в течение длительного времени обеспечивать получение экономической прибыли от инноваций. В результате расходы фирм на R&D (в сравнении с объемами продаж) в этих отраслях остаются невысокими. На противоположном конце кривой

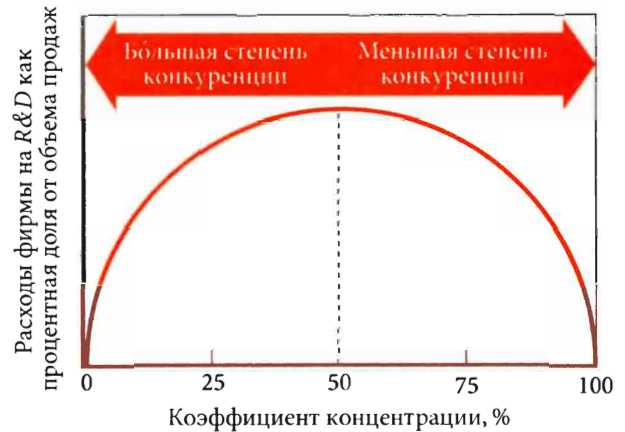


Рис. 24.7

Теория, объясняющая различия в уровне расходов на R&D отдельных фирм: теория перевернутого U. Теория перевернутого U предполагает, что расходы на R&D (как доля от объема продаж, в процентах) отдельных фирм растут вместе с ростом рыночной концентрации в отрасли примерно до тех пор, пока доля четырех крупнейших фирм не достигнет 50%. Дальнейший рост рыночной концентрации вызывает лишь снижение расходов фирм на R&D.

(с правой стороны) находятся отрасли, в которых рыночная концентрация очень высока. Фирмы в них получают высокую монопольную экономическую прибыль, и в принципе инновация не приведет к заметному увеличению их прибыли. Кроме того, внедрение инновации потребует дорогостоящего переоборудования крупных фабрик, что также отрицательно скажется на возможности получения дополнительной прибыли. В итоге ожидаемая норма прибыли от вложений в R&D оказывается незначительной, а следовательно, невелики будут и расходы фирм на R&D в сравнении с объемами продаж. Наконец, отсутствие конкурентов также снижает заинтересованность монополиста в R&D.

Оптимальной структурой рынка для проведения научных исследований и разработок является такая структура, при которой ожидаемая отдача от вложений в R&D достаточно велика и в то же время имеется возможность легко привлечь под низкий процент средства для их проведения. Наше предшествующее обсуждение показывает, что наилучшими в этом смысле являются такие отрасли, в которых активно действуют несколько крупных фирм-лидеров, но коэффициент концентрации не настолько высок, чтобы полностью лишить более мелкие фирмы возможности конкурировать с лидерами. Соперничество между крупными фирмами, а также между крупными и мелкими фирмами представляет собой

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

На пути к персональному компьютеру и Интернету

Одним из примеров технологического прогресса в современном мире является изобретение персонального компьютера и появление Интернета. Ниже кратко изложены основные вехи этого пути.

1945 Грейс Мюррей Хоппер (*Grace Murray Hopper*) из *Harvard University* между контактами реле экспериментального компьютера *Mark II* обнаруживает мертвого мотылька. В дальнейшем при любых неполадках и сбоях в компьютере сотрудники университета сначала приступали к поиску и исправлению технических дефектов (по-английски *debug*, т.е. поиску и ликвидации жучков – *bug*).

1946 Появляется компьютер *ENIAC*. Этот предок современного компьютера работал на 18 тыс. вакуумных электронных лампах и занимал примерно 3 тыс. куб. футов.

1947 Ученые компании *AT&T* изобрели *transfer resistance device* – устройство, в дальнейшем известное как транзистор. Транзистор заменил в компьютерах менее надежную вакуумную электронную лампу.

1961 Боб Нойс (*Bob Noyce*) (впоследствии основатель корпорации *Intel Corporation*) совместно с Джеком Килби (*Jack Kilby*) изобрел первую интегральную схему, которая позволила миниатюризировать электронную схему, объединив ее в кремниевом чипе.

1964 *IBM* предложила новый компьютер *System/360*. В полной конфигурации он занимал площадь двух теннисных кортов.

1965 Корпорация *Digital Equipment* вышла на рынок со своим *PDP-8*, первым относительно небольшим компьютером (мини-компьютером).

1969 Появилась сетевая система *ARPANET*, являющаяся прообразом Интернета.

1971 Компания *Intel* представила процессор *4004* (микропроцессор). Чип стоимостью 200 долл. и разме-

ром с ноготь обладал вычислительной мощностью компьютера *ENIAC* первых моделей.

1975 Компания *Xerox* выпустила первый персональный компьютер *Alto* (микрокомпьютер). Билл Гейтс и Пол Аллен основали компанию *Microsoft*. Корпорация *MITS* вышла на рынок с компьютером *Altair 8080*. Он был построен на процессоре *Intel 8080*, разработанным корпорацией *Intel* годом ранее для управления светофорами.

1977 На рынке появилось три новых персональных компьютера: *Apple II*, *Commodore PET* и *Tandy Radio Shade TRS-80*, что знаменовало собой наступление революционной эпохи персональных компьютеров.

1981 Компания *IBM* выпустила собственный персональный компьютер на базе микрочипа *Intel 8080* с операционной системой *Microsoft Disk Operating System (MS-DOS)*. Компания *Osborne Computer* предложила первый независимый микрокомпьютер *Osborn 1*, но через два года была вынуждена объявить о своем банкротстве. Компания *Logitech* добилась коммерческого успеха со своим новым продуктом *X-Y Position Indicator* (двухкоординатным позиционным указателем), предназначенным для дисплейных систем, ранее изобретенных Дугласом Энгельбартом (*Douglas Engelbart*) в государственной научно-исследовательской лаборатории. Кому-то пришлось в голову назвать его компьютерной «мышью», так как это небольшое устройство с проводом чем-то действительно походило на мышь.

1982 Корпорация *Compaq Computers* «клонировала» компьютеры корпорации *IBM*; за ней последовали и другие фирмы. В конце концов *Compaq* стала ведущим мировым производителем персональных компьютеров.

1984 Компания *Apple* выпустила компьютер *Macintosh*, а вместе с ним и «дружественные пользователю» картинки [*icons*], а также в качестве обязатель-

хороший стимул для проведения *R&D*. Теория перевернутого *U*, графически показанная на рис. 24.7, также говорит в пользу «широкой» олигополии как наиболее подходящей для проведения *R&D* структуре рынка.

Структура рынка и технологический прогресс: результаты исследований

Проверке существования взаимосвязи между структурой рынка и интенсивностью технологического прогресса были посвящены десятки конкретных отраслевых исследований. Поскольку эти работы отно-

сятся к разным отраслям и временным периодам, а также отличаются по методологии анализа, их трудно сравнивать и обобщать. Тем не менее обзор проведенных исследований позволяет утверждать, что в целом теория перевернутого *U* находит свое подтверждение на практике¹. При прочих равных условиях оптимальной с точки зрения технологического прогресса представляется такая структура рынка, в которой одновременно существуют как крупные фирмы-олигополисты (концентрирующие в своих

¹ Douglas F. Greer, *Industrial Organization and Public Policy*, 3rd ed. (New York: Macmillan, 1992), pp. 680–687.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ного приложения «мышь» и заранее встроенные компьютерные программы. Студент колледжа Майкл Делл (*Michael Dell*) основал компанию *Dell Computers*, которая занималась сборкой компьютеров и их продажей по почте. Компании *IBM*, *Sears Roebuck* и *CBS* объединили усилия с целью создания первой сетевой компании *Prodigy Services*, специализирующейся на предоставлении услуг в онлайн-режиме.

1985 Компания *Microsoft* выпустила *Windows* – операционную систему с графическим интерфейсом, усовершенствованный вариант операционной системы *MS-DOS*. Тед Вэйт (*Ted Waitt*) основал компанию, занимающуюся продажей компьютеров по почте (*Gateway 2000*); в качестве склада он использовал собственный сарай в штате Южная Дакота.

1990 Компания *Microsoft* представила новую операционную систему *Windows 3.0*, которая, подобно компьютерам *Macintosh*, была построена на основе окон, картинок и раздвигающихся меню. Компания *Apple* обвинила компанию *Microsoft* в нарушении своих авторских прав.

1991 Изобретена интернетовская система *World Wide Web* (Всемирная паутина).

1993 Компания *Intel* разработала первый из серии процессоров *Pentium*, значительно ускоривших вычислительные возможности персональных компьютеров. Суд отказал компании *Apple* в иске к компании *Microsoft* о нарушении ее авторских прав, связанных с операционной системой *Macintosh*.

1994 Марк Андрессен (*Marc Andreessen*) основал компанию *Netscape Communications* и выпустил на рынок программу *Netscape Navigator*, которая сразу же стала стандартом для программ, предназначенных для просмотра информации в системе Интернет. Дэвид Фило (*David Filo*) и Джерри Янг (*Jerry Yang*) создали *Yahoo!* – систему поиска определенного материала, хранящегося в Интернете.

1995 Компания *Microsoft* разработала систему *Windows 95*, которая вскоре стала доминирующей опе-

рационной системой для персональных компьютеров (доля рынка – 90%). Компания *Microsoft* стала безоговорочным лидером среди мировых производителей программных продуктов. Компания *Sun Microsystems* ввела в обращение язык программирования в Интернете, который называется *Java*.

1996 Стремясь догнать *Netscape*, компания *Microsoft* разрабатывает программу *Microsoft Internet Explorer* и начинает бесплатно предоставлять ее пользователям.

1999 Рыночная доля *Netscape* снизилась, и она слилась с *America Online*. Только в том году по всему миру было выпущено более 100 млн персональных компьютеров.

2000 60% американских домохозяйств имеют доступ к Интернету либо дома, либо на работе, а сам Интернет распространился по всему земному шару. Интернетовская торговля в Соединенных Штатах вышла на уровень 300 млрд долл., по оценкам, около 1,2 млн рабочих мест в США напрямую связаны с Интернетом.

2002 Федеральный апелляционный суд установил, что *Microsoft* имеет монополию на программное обеспечение для операционных систем для персональных компьютеров, совместимых с *Intel*, и с целью отразить угрозы соперников поддерживает эту монополию, прибегая к незаконным действиям. Суд установил ряд конкретных ограничений на антиконкурентные приемы ведения бизнеса *Microsoft*.

2005 *Google* – инновационная компания, специализирующаяся на поиске в Интернете информации, стала «любимым детищем» Уолл-стрит, а цена ее акций выросла с 85 долл. в августе 2004 г. (при первичном размещении акций) до более 400 долл. в конце 2005 г.

Источник: частично основано на статье: *Diedra Henderson. «Moore's Law Still Reigns», Seattle Times, November 24, 1996* (изменено и дополнено).

руках 40–60% отраслевых продаж), так и несколько небольших, но восприимчивых ко всему новому и быстро развивающихся компаний.

Следует отметить, однако, что замечание «при прочих равных условиях» в данном случае имеет очень важное значение. Порой степень активности в области *R&D* больше зависит от технологических характеристик отрасли, чем от ее рыночной структуры. Если в некоторых отраслях с высоким коэффициентом рыночной концентрации (электроника, авиастроение и нефтепереработка) выделяются очень значительные средства на *R&D* и уровень внедрения инноваций в них высок, в других отрас-

лях (производство алюминия, сигарет и гипса) этого не наблюдается. Если говорить об отрасли, в ней, как часто создается впечатление, уровень расходов компаний на *R&D* примерно в равной степени зависит от уровня «научеёмкости» и технологических характеристик и от рыночной структуры. В производстве компьютеров и фармацевтической промышленности может быть просто больше возможностей для внедрения инноваций, чем в угледобывающей промышленности и производстве кирпича.

Подытожим сказанное. Перевернутая *U*-образная кривая, изображенная на рис. 24.7, при прочих

равных условиях достаточно точно отражает взаимосвязь между уровнем расходов на *R&D* и структурой рынка.

Технологический прогресс и эффективность

Ведущую роль в повышении экономической эффективности играет технологический прогресс. Новые и усовершенствованные продукты и методы производства позволяют обществу производить и больше по объему, и более ценный для потребителей ассортимент продуктов.

Производственная эффективность

Технологический прогресс, воплощенный в новых методах производства, т.е. инновациях-процессах, повышает *производственную эффективность*, так как, с одной стороны, увеличивает производительность факторов (рис. 24.5а), а с другой — снижает средние общие издержки (рис. 24.5б). Другими словами, это означает, что общество может производить любой товар или услугу, используя меньший объем ограниченных ресурсов. Высвобожденные таким образом ресурсы могут быть использованы для выпуска других, необходимых людям, товаров и услуг. Внедрение новых методов производства, однако, означает, что общество может производить больший объем любого товара при прежнем уровне использования ресурсов. И с той и с другой точки зрения новые технологии повышают эффективность производства, поскольку при любом наборе товаров и услуг затраты общества на единицу продукции снижаются. Внедрение новых методов производства смещает кривую производственных возможностей общества вправо.

Эффективность распределения

Технологический прогресс, воплощенный в новых, инновационных *товарах* (или услугах), повышает эффективность распределения, предоставляя обществу более предпочтительный для него набор товаров и услуг. Напомним, что потребители предпочитают новый продукт старому только в том случае, если его приобретение позволит им получить большую общую полезность, которую они могут извлечь из своего ограниченного дохода. Очевидно, в этом случае новый продукт, а следовательно, и новый набор продуктов приносят обществу в целом более высокую общую полезность.

В рыночных терминах это означает, что спрос на новый продукт растет, а на существующий продукт снижается. Высокая экономическая прибыль,

которую получают производители нового товара, перемещает ресурсы из менее выгодных сфер их применения в производство нового продукта. В теории такое перераспределение ресурсов продолжается до тех пор, пока цена нового продукта не станет равной предельным издержкам его производства.

Здесь, однако, следует сделать одно важное предупреждение, поскольку инновация (неважно, связана ли она с процессом или с продуктом) с помощью патентов или иных преимуществ, которые получает лидер, создает определенную монопольную власть. В той мере, в какой инновации создают монопольную власть, общество может потерять часть прироста эффективности, которого в противном случае оно бы добилось. Причина этого состоит в том, что монополист, максимизирующий прибыль, ограничивает выпуск таким уровнем, чтобы цена его товара оставалась выше предельных производственных затрат. Например, *Windows* — инновационный продукт, предложенный *Microsoft*, привел к доминированию на рынке операционных систем для персональных компьютеров, совместимых с *Intel*. В такой ситуации *Microsoft* обладает рыночной мощью, позволяющей назначать цены на свою продукцию, в значительной степени превышающие предельные издержки и минимальные средние общие издержки.

Созидательное разрушение

Хотя инновация может создать монопольную мощь, она также может ее снизить или вообще устранить. Порождая конкуренцию на тех участках, где она раньше была слабой, инновация может подталкивать цены вниз, до уровня предельных издержек. Например, микропроцессор *Intel* позволил создавать персональные компьютеры, а легкость их производства в конце концов ослабила монопольную мощь *IBM*, которую эта корпорация имела, продавая компьютерное оборудование. Более поздний пример: новая компьютерная операционная система *Linux*, как создается впечатление, может стать успешным конкурентом продукта *Windows*, предлагаемого *Microsoft*.

В своем предельном выражении инновации могут повлечь за собой процесс **созидательного разрушения**, при котором создание новых продуктов и производственных методов одновременно полностью уничтожает монополию фирм, приверженных производству существующих продуктов или старым методам ведения бизнеса. Вот что написал по этому поводу много лет назад автор этой концепции Джозеф Шумпетер (*Joseph Schumpeter*):

«В условиях капитализма... конкуренция со стороны нового товара, новой технологии, нового источника поставок, нового типа организации бизнеса основана на решающем преимуществе в затратах

или новом уровне качества; такая конкуренция подрыывает не просто уровень прибыли существующих фирм, а сами основы их существования. Данный тип конкуренции... настолько важен, что по сравнению с ним становится практически безразлично, достаточно ли развита конкуренция в обычном ее понимании; этот мощный рычаг, который в (очень) долгосрочном периоде увеличивает выпуск и снижает цены, в любом случае имеет кардинально другую природу»².

Примеров созидательного разрушения множество. В 1800-х гг. единственными доступными средствами перевозки грузов были повозки, суда и баржи, и только появление железных дорог уничтожило их монополию. В свою очередь, доминирование железных дорог закончилось с появлением грузовиков, а позднее — грузовых самолетов. Кинотеатры составили конкуренцию театрам с живыми актерами, в то время единственному доступному «развлечению горожан», но затем монопольное положение самих кинотеатров было подорвано телевидением. На смену первым грампластинкам со скоростью вращения 78 оборотов в минуту пришли долгоиграющие виниловые пластинки, затем их сменили аудиокассеты, которые, в свою очередь, теперь почти полностью вытеснены компакт-дисками. А в наши дни интернетовские технологии записи музыки, например MP3, становятся угрозой и для CD-дисков. Алюминиевые банки и пластиковые бутылки в настоящее время все больше используются там, где раньше применялась стеклянная тара. Электронная почта становится конкурентом традиционной почтовой службы. Магазины, торгующие по низким ценам, вроде *Wal-Mart* или *Cosco*, заполучают все большие рыночные доли, забирая их у прежних лидеров, таких, как *Sears* и *Montgomery Ward*. **24.1 Creative destruction**

По мнению Шумпетера, любой монополист, перестающий действовать оптимально, неизбежно ста-

² Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 3d ed. (New York: Harper & Row, 1950), pp. 84–85.

новится жертвой компании-новатора. Однако многие современные экономисты считают, что такое суждение отражает скорее желаемое положение вещей, чем действительность. По их мнению, идея неизбежности созидательного разрушения:

«... игнорирует возможность того, что старые, известные фирмы могут создать преграды волне созидательного разрушения или лоббировать в правительстве возведение таких преград за счет общества. Более того, при таком взгляде игнорируется существенная разница между формальной свободой доступа на рынок других участников и реальным положением вещей в отраслях с высокой рыночной концентрацией»³.

С учетом сказанного, некоторые фирмы, занимающие доминирующее положение на соответствующих рынках, чтобы воспрепятствовать конкуренции со стороны новых инновационных фирм и старых соперников, могут воспользоваться такими методами борьбы, как демпинг, скупка акций конкурентов и широкомасштабная реклама. Более того, существует практика сговора между ведущими фирмами, договаривающимися друг с другом об установлении одинаковых цен на рынке и о давлении на власть с целью получения различных налоговых льгот, субсидий, особых импортных тарифов, позволяющих упрочить рыночное положение этих фирм.

Подводя итоги, отметим, что, хотя обычно инновации повышают экономическую эффективность, в ряде случаев они укрепляют монопольную власть отдельных фирм. Будущие инновации могут положить этому конец, но не следует думать, что процесс созидательного разрушения является неизбежным и происходит автоматически. Из нашей дискуссии можно также сделать вывод, что быстрый технологический прогресс, инновации и эффективность не обязательно несовместимы с монопольной властью.

³ Walter Adams and James Brock, *The Structure of American Industry*, 10th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, 2001), pp. 363–364.

РЕЗЮМЕ

1. Технологический прогресс — это появление новых и усовершенствованных товаров и услуг, а также новых и усовершенствованных методов производства или продвижения товара на рынок. В экономических моделях предполагается, что говорить о технологическом прогрессе можно лишь применительно к *сверхдолгосрочному периоду*.
2. Изобретение — открытие нового продукта или процесса как результат воображения, нестандарт-

ного образа мышления и экспериментирования. Инновация — первое успешное коммерческое внедрение нового продукта, нового производственного метода или новой формы организации бизнеса. Распространение (диффузия) — процесс копирования инновации конкурирующими фирмами. Подавляющая часть расходов фирм на R&D направляется не на фундаментальные научные исследования и изобретения, а на инновации и копирование продуктов других фирм.

3. Исторически сложилось, что экономисты рассматривали технологический прогресс как случайно действующую внешнюю силу, к которой экономика может лишь приспособляться. Однако современные представления о технологическом прогрессе исходят из того, что он является внутренним свойством капиталистической системы. Развитие технологического прогресса является реакцией экономики на появляющиеся новые возможности получения прибыли.
4. Предприниматели и другие новаторы пытаются предугадать будущее и, следовательно, являются основной движущей силой технологического прогресса, стимулируя обновление продуктов и методов производства. Предприниматели чаще всего отработывают и реализуют свои идеи в новых, только созданных пилотных фирмах, задачей которых является разработка и внедрение в производство новых продуктов. Иногда новаторы работают в исследовательских лабораториях крупнейших корпораций. И предприниматели, и инновационные фирмы часто и в значительной степени зависят от результатов фундаментальных исследований, проводимых в университетах и государственных лабораториях.
5. Оптимальный уровень расходов фирмы на *R&D* устанавливается тогда, когда ожидаемая отдача от их проведения (предельная выгода) равна процентной ставке, по которой привлекаются ресурсы для финансирования *R&D* (предельные издержки). Для финансирования *R&D* предприниматели и фирмы могут воспользоваться несколькими источниками: а) банковскими ссудами; б) доходами от выпуска и размещения облигаций; в) венчурным капиталом (средствами, предоставленными кредиторами в обмен на участие в прибыли, если проект окажется успешным); г) собственной нераспределенной прибылью; д) личными сбережениями.
6. Инновации-продукты, т.е. новые товары и услуги, добиваются успеха на рынке только в том случае, если один доллар, израсходованный на эти товары, приносит потребителям больше полезности, чем доллар, израсходованный на уже существующие товары. В этом случае использование нового продукта позволяет потребителям извлечь большую общую полезность из имеющегося у них дохода. С точки зрения фирмы, внедрение новых продуктов увеличивает ее совокупный доход и за вычетом производственных затрат обеспечивает положительную отдачу (прибыль) от инвестиций в *R&D*, результатом которых и явились данные инновации.
7. Инновации-процессы снижают производственные расходы фирмы, улучшая методы производства. Это позволяет увеличить общий выпуск. Одновременно снижаются средние общие издержки, а прибыль возрастает. Дополнительная прибыль обеспечивает положительную норму прибыли от вложений в *R&D*, результатом которых явилось усовершенствование производственного процесса.
8. Копирование представляет потенциальную проблему для инновационных структур и первопроходцев, поскольку ставит под угрозу возможность получить прибыль от расходов на *R&D*. Известно, что многие крупные фирмы пользуются стратегией быстрого копирования, давая возможность небольшим фирмам внедрить новый продукт, а затем перехватывая инициативу производства аналогичных товаров. Тем не менее лидеры пользуются определенными преимуществами и защитными механизмами, к которым относятся: а) патентное законодательство; б) авторское право и регистрация торговых марок; в) долгосрочное признание бренда потребителями; г) знание технологических тонкостей и секретов, а также совершенствование инноваций в процессе внедрения; д) получение высокой экономической прибыли в период между первым внедрением продукта и началом его массового копирования; е) возможность получения выгодных предложений от других фирм об их приобретении.
9. У каждой из четырех основных рыночных структур есть свои преимущества и недостатки в плане проведения *R&D* и внедрения инноваций. Согласно теории перевернутого *U*, расходы фирм на *R&D* (доля от объема продаж, в процентах) по мере роста рыночной концентрации в отрасли также возрастают, но после того как доля четырех крупнейших фирм в отраслевых продажах превысит 50%, расходы фирм на *R&D* по мере увеличения коэффициента концентрации начинают снижаться. Эмпирические данные разнородны, но в целом подтверждают данную теорию. В то же время для отдельных отраслей технологические возможности развития могут оказывать большее воздействие на уровень внутрифирменных расходов на *R&D* и внедрение инноваций, чем показатель рыночной концентрации.
10. В целом можно утверждать, что технологический прогресс повышает как производственную эффективность, так и эффективность распределения. В то же время возможны ситуации, когда патентное право и преимущества лидерства в сфере инноваций увеличивают монопольную власть компаний. Хотя в некоторых случаях созидательное разрушение может подорвать монополию, большинство экономистов сомневаются в том, что этот процесс является неизбежным и происходит автоматически.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Технологический прогресс (*technological advance*)
 Сверхдолгосрочный период (*very long run*)
 Изобретение (*invention*)
 Патент (*patent*)
 Инновация (*innovation*)
 Инновация-продукт (*product innovation*)
 Инновация-процесс (*process innovation*)
 Распространение (диффузия) (*diffusion*)
 Пилотные фирмы (*start-ups*)
 Венчурный капитал (*venture capital*)
 Кривая стоимости привлечения финансовых ресурсов, основанная на процентной ставке (*interest-rate cost-of-funds curve*)

Кривая ожидаемой нормы прибыли (*expected-rate-of-return curve*)
 Оптимальный объем расходов на R&D (*optimal amount of R&D*)
 Проблема копирования (*imitation problem*)
 Стратегия оперативного второго (быстрого) повторения (*fast-second strategy*)
 Теория перевернутого U (применительно к R&D) (*inverted-U theory of R&D*)
 Созидательное разрушение (*creative destruction*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

- Что в самом широком смысле стоит за словами «технологический прогресс»? Как связаны между собой технологический прогресс и определение сверхдолгосрочного периода? Что представляет собой технологический прогресс: усовершенствованный производственный метод; вступление фирмы в прибыльную отрасль совершенной конкуренции; копирование производственного процесса другой фирмой; увеличение расходов фирмы на рекламу?
- Ниже перечислены некоторые возможные действия компаний. Там, где речь идет об изобретении, надпишите рядом ИЗБ; где об инновации — ИНН; где о распространении — РСП.
 - Производитель автомобилей, чтобы не отставать от своего основного конкурента, уже внедрившего эту новинку, решает оборудовать свои автомобили класса «люкс» «подогреваемыми» сиденьями.
 - Телевизионная компания впервые в истории намеревается открыть телевизионный канал, полностью посвященный музыке.
 - Фирма разработала и получила патент на школьные доски, надписи на которых постепенно сами исчезают.
 - Производитель ламп накаливания первым начинает выпускать осветительные приборы с галогенными лампами.
 - Конкурент компании *Mattel*, выпускающей куклу *Barbie*, начинает производить и предлагать на рынке куклу *Jenny*.
- Сравните прежний и современный взгляды на то, как связаны между собой технологический прогресс и экономика. Какова роль предпринимателей и других новаторов в развитии технологического прогресса? Как влияют на технологический прогресс и самих новаторов исследования, проводимые в частных университетах и государственных лабораториях? Как вы считаете, почему многие университетские ученые становятся все больше похожи на предпринимателей, а не «чистых ученых»?
 - Ключевой вопрос** Компания предполагает, что ее расходы на R&D в размере 20 млн долл. приведут к созданию нового продукта, продажа которого через год принесет ей дополнительный доход в 30 млн долл. Издержки производства нового продукта должны, по оценкам компании, составить 29 млн долл.
 - Какова ожидаемая норма прибыли от вложений в этот исследовательский проект?
 - Предположим, у фирмы для финансирования исследовательского проекта стоимостью 20 млн долл. есть возможность получить банковский заем под 6% годовых. Станет ли фирма осуществлять данный проект? Поясните, почему да или почему нет.
 - Теперь допустим, что, поскольку фирма для финансирования проекта решила использовать собственную нераспределенную прибыль, процентная ставка привлечения финансовых ресурсов снизилась до 4%. Повлияет ли более низкая процентная ставка на отношение компании к данному проекту? Поясните свой ответ.
 - Ключевой вопрос** Используя данные, приведенные в таблице, ответьте на следующие вопросы:

Средства, выделяемые на R&D, млн долл.	Ожидаемая норма прибыли от вложений в R&D, %
10	16
20	14
30	12
40	10
50	8
60	6

- Каковы оптимальные расходы данной фирмы на R&D при ставке 8% годовых?
- Объясните, почему уровень расходов на R&D в 20 млн долл. не является оптимальным.
- Почему уровень расходов на R&D в 60 млн долл. также не является оптимальным?

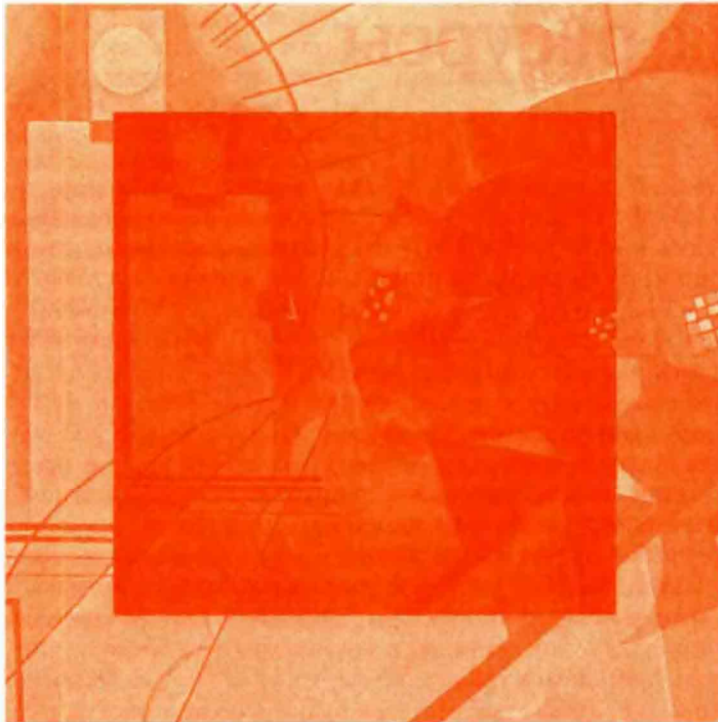
6. **Ключевой вопрос** Используйте данные табл. 24.1, предположив, что цена нового товара C равна 2 (а не 4) долл. Повлияет ли это на оптимальный набор товаров A , B и C человека, чья система предпочтений представлена в таблице? Объясните следующее утверждение: «Успех нового продукта зависит не только от его предельной полезности, но и от цены».
7. Для обучения работе с различными программными продуктами требуется время. Поэтому если потребители освоили какую-то конкретную программу, то они скорее купят ее обновленную версию, чем другой продукт, пусть с теми же функциями и возможностями. Как этот факт отразится на ожидаемой норме прибыли от вложений в $R\&D$ для фирм, занимающихся разработкой обновленных версий старых программ, в сравнении с фирмами, выпускающими принципиально новые программные продукты?
8. **Ключевой вопрос** Ответьте на следующие вопросы, учитывая основные показатели деятельности фирмы: общая стоимость основного капитала фирмы – 1000 долл.; цена единицы труда – 12 долл.; цена единицы сырья – 4 долл.
- Предположим, фирма может выпустить 5 тыс. ед. продукции, соединив свой основной капитал, 100 ед. труда и 450 ед. сырья. Каковы общие издержки и средние общие издержки производства 5 тыс. ед. продукции?
 - Теперь представим, что более совершенные технологии позволили фирме произвести при тех же затратах труда, капитала и сырья 6 тыс. ед. продукции. Каковы общие издержки и средние общие издержки на производство 6 тыс. ед. продукции?
 - Принимая во внимание свои ответы на вопросы (а) и (б), объясните, как новый метод производства сказывается на экономической эффективности.
9. Зачем фирме, получающей значительную экономическую прибыль от производства существующих товаров, применять стратегию быстрого копирования новых или усовершенствованных товаров? Какие риски она берет на себя, применяя данную стратегию? Что заставляет фирму проводить $R\&D$ и выпускать новые товары, зная, что ее конкуренты могут скопировать ее продукцию?
10. Как вы думаете, возрастет или упадет уровень расходов на $R\&D$ в течение ближайших 20–30 лет, если срок действия патентов будет увеличен с 20 лет до «бесконечности»? А что произойдет, если срок действия патентов, наоборот, будет снижен, скажем, до трех лет?
11. Выскажите свое мнение о том, почему ни совершенная конкуренция, ни абсолютная монополия не являются самыми благоприятными средами для $R\&D$ и внедрения инноваций? Почему олигополия более предпочтительна для проведения $R\&D$, чем совершенная конкуренция и совершенная монополия? В чем заключается теория перевернутого U и как она соотносится с вашими ответами на вопросы?
12. Дайте оценку следующему утверждению: «Обществу не нужны антимонопольные законы. Конец любой монополии неизбежен, так как высокий уровень прибыли монополиста заставляет другие фирмы или других предпринимателей разрабатывать товары – заменители монопольного продукта».
13. (**Последний штрих**) Найдите во вставке «Последний штрих» примеры следующих явлений: а) предпринимательства; б) изобретения; в) инновации; г) распространения.

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

- Статистика исследований и разработок (Национальный научный фонд): что происходит в настоящее время?** Посетите веб-сайт Отдела изучения ресурсной базы науки (www.nsf.gov/sbc/srs/stats.htm) и найдите там заголовок *Publications by Type* (Публикации по темам), затем перейдите к *Detailed Statistical Tables* (Подробные статистические таблицы). В отчете, озаглавленном *National Patterns of Research and Development Resources* (Национальные образцы исследований и разработок в области ресурсов), изучите таблицу, где представлены сравнительные показатели, позволяющие определить, снижаются ли расходы на $R\&D$ за последние 5 лет, увеличиваются или остаются на прежнем уровне. Эти данные можно получить в следующем виде: а) общие расходы в США на $R\&D$ в постоянных долларах; б) субсидии федерального правительства на $R\&D$ в постоянных долларах; в) расходы на $R\&D$ в процентах от ВВП США; г) субсидии федерального правительства на $R\&D$ в процентах от ВВП. Как связаны эти показатели с уровнем технологического развития США?
- Национальная аэрокосмическая ассоциация (NASA): существуют ли коммерчески выгодные побочные эффекты от ее деятельности?** Посетите веб-сайт *NASA Technolog Transfer Office* (Отдел вторичного использования технологий NASA) (www.sti.nasa.gov/tto) и определите, наблюдался ли значительный коммерческий эффект от вторичного использования технологий NASA в экономике. Найдите базу данных и отыщите пять коммерческих использований таких технологий. Проанализируйте, как Сеть коммерческих технологий NASA (*NASA Commercial Technology Network*) (nctn.hq.nasa.gov/) способствует продвижению на рынок технологических разработок лабораторий этого агентства.

Часть VII

Микроэкономика рынков ресурсов



- Глава 25
Спрос на ресурсы
- Глава 26
Определение величины заработной платы
- Глава 27
Рента, процент и прибыль
- Глава 27Web
Экономика природных ресурсов и энергии

В этой главе вы узнаете:

- о том, почему важно ценообразование ресурсов;
- о том, как предельная выручка от ресурса связана со спросом фирмы на этот ресурс;
- о факторах, снижающих или повышающих спрос на ресурс;
- о детерминантах эластичности спроса на ресурс;
- о том, как конкурентная фирма выбирает оптимальную для себя комбинацию ресурсов.



Спрос на ресурсы

Когда вы закончите свое обучение, то, скорее всего, будете искать для себя работу. Но почему кто-то захочет взять вас на работу? Ответ, разумеется, заключается в том, что вы можете работодателям многое предложить. Им нужны образованные с высокой производительностью работники, вроде вас, и поэтому на вас есть спрос.

Нам надо больше узнать о спросе на труд и другие ресурсы. Поэтому мы теперь перейдем от ценообразования и производства *товаров* и *услуг* к ценообразованию и использованию *ресурсов*. Хотя фирмы очень сильно различаются по своим размерам и действуют в самом широком диапазоне рыночных условий, каждой из них требуются те или иные ресурсы, без которых невозможно заниматься производством. Они получают эти ресурсы от домохозяйств, прямых или косвенных владельцев земли, труда, капитала и предпринимательских талантов. Поэтому, если снова обратиться к диаграмме кругооборота (см. рис. 2.4 в гл. 2), мы теперь больше внимания уделим не нижней петле диаграммы (на которой показано, как виды бизнеса поставляют продукты, запрашиваемые домашними хозяйствами), а верхней петле (где бизнес запрашивает ресурсы, поставляемые домашними хозяйствами).

В этой главе мы проанализируем факторы, лежащие в основе *спроса* на экономические ресурсы. Хотя этот анализ будет проведен в показателях труда, принципы, используемые в ходе анализа, вполне применимы также к земле, капиталу и предпринимательской способности. В гл. 27 спрос и предложение ресурсов будут использованы для анализа цен других видов ресурсов и доходов, получаемых от них. Вопросы, связанные с использованием природных ресурсов, разбираются в гл. 27 *Web*.

Значение ценообразования на ресурсы

Существует несколько важных причин, обуславливающих необходимость изучения ценообразования на ресурсы:

- **Факторы, связанные с денежными доходами** Значимость цен ресурсов состоит в том, что они представляют собой основной фактор, влияющий на размер доходов, получаемых домохозяйствами. Расходы фирм на приобретение экономических ресурсов в общем виде выступают как доходы домохозяйств, предлагающих имеющиеся в их рас-

поражении ресурсы, которые они получают в виде заработной платы, ренты, процентов, прибыли.

Минимизация издержек С точки зрения фирмы, цены ресурсов входят в издержки производства. Поэтому, чтобы получить максимум прибыли, она должна производить наиболее выгодный по доходу объем продукции, которого можно добиться при наиболее эффективном (минимально затратном) сочетании ресурсов. При заданном уровне технологии именно цены ресурсов определяют то количество земли, труда, капитала и предпринимательской способности, которое можно использовать в производственном процессе (см. табл. 2.1).

- **Распределение ресурсов** Как и процесс формирования цен продукции, определяющих, как готовые товары и услуги будут распределены среди покупателей, так и цены ресурсов способствуют распределению ресурсов среди различных отраслей и фирм. Понимание механизма воздействия цен на распределение ресурсов особенно важно, поскольку в динамичной экономике, где быстро меняются технологии и вкусы, эффективное распределение ресурсов требует их непрерывного перемещения между альтернативными пользователями. И главным фактором, влияющим на это перемещение, является определение цены ресурсов – ценообразование.
- **Вопросы экономической политики** Наконец, на рынках ресурсов следует учитывать множество политических аспектов, связанных с ними. Например, в какой степени правительство должно перераспределить получаемый доход, пользуясь для этого налогами и трансфертами? Следует ли органам власти что-то специально предпринимать, чтобы ограничить «чрезмерную» оплату высших руководителей корпораций? Может быть, государству необходимо устанавливать нижний предел заработной платы? Целесообразно ли предоставлять фермерам субсидии? Есть ли смысл ограничивать круг вопросов, в решении которых участвуют профсоюзы? В основе этих и подобных им вопросов и их обсуждений в первую очередь лежат цены ресурсов.

Спрос на ресурсы в свете теории предельной производительности

Чтобы упростить рассмотрение спроса на ресурсы, давайте сначала предположим, что фирма приобретает необходимый ей ресурс на совершенно конкурентном рынке и продает свою продукцию на таком же совершенно конкурентном рынке. Удобство

такого варианта двойное. Во-первых, в условиях совершенной конкуренции фирма является «ценовым последователем» и реализует такой объем своей продукции, какой она считает необходимым продать по существующей рыночной цене. При этом фирма реализует на рынке столь незначительную долю от общего объема продукции, что ее решения, связанные с объемом выпускаемой продукции, не оказывают никакого влияния на рыночную цену товара. Во-вторых, конкуренция на таком рынке ресурсов означает и то, что фирма покупает настолько небольшую долю в общем предложении ресурса, что приобретаемый фирмой объем этого ресурса не оказывает воздействия на его рыночную цену.

Спрос на ресурсы является производным

Спрос на ресурсы является **производным спросом**, т.е. производным от спроса на готовые товары и услуги, которые изготавливаются из приобретаемых ресурсов. Ресурсы удовлетворяют потребительские запросы не прямо, а косвенно – через производство потребляемых товаров и услуг. Так, никто не станет претендовать на непосредственное потребление акра земли, трактора марки *John Deere* или труда фермера. Домохозяйства хотят потреблять различные продовольственные товары или готовые ткани, иными словами, продукты, изготовленные из ресурсов, а не сами ресурсы. Следуя той же логике, спрос на самолеты порождает спрос на сборочные конвейеры, а спрос на такие услуги, как подготовка налоговых деклараций, стрижка волос и уход за детьми, создает производный спрос на услуги бухгалтеров, парикмахеров и работников детских учреждений.

Предельная выручка от продукта

Производный характер спроса на ресурсы означает, что устойчивость спроса на любой ресурс зависит от нескольких факторов:

- производительности использования ресурса при производстве товара или предоставлении услуги;
- рыночной стоимости, или цены, товара (или услуги), произведенного или предоставленного с использованием данного ресурса.

Другими словами, ресурс, который применяется наиболее эффективно в производстве товара, высоко оценивается обществом и пользуется большим спросом. И наоборот, спрос на относительно непродуктивный ресурс, из которого производится какой-то товар, не пользующийся большим спросом у домохозяйств, является вялым. И конечно, никакого спроса не будет на ресурс, из которого производится продукт, совершенно *не пользующийся* спросом, каким бы производительным сам по себе этот ресурс ни был.

Производительность Значение производительности и цены продукта при определении спроса на ресурсы в схематическом виде представлены в табл. 25.1. При ее составлении мы исходили из допущения, что для своей деятельности фирма приобретает всего один переменный ресурс – труд. Данные в столбцах (1) и (2) показывают число единиц ресурсов, необходимых для производства, и общий объем выпущенной продукции. В столбце (3) показан размер **предельного продукта (MP)**, или дополнительный объем продукции, от использования каждой дополнительной единицы ресурса. Данные в столбцах (1)–(3) напоминают о возможности применения в данной ситуации закона убывающей отдачи, в соответствии с которым после прохождения определенной точки предельный продукт (MP) труда начинает снижаться. Для упрощения предполагается, что снижение предельной отдачи, которое объясняется снижением величины предельного продукта, начинается после первого нанятого рабочего.

Цена продукта Как отмечалось выше, производный спрос на ресурс зависит также и от цены производимого из данного ресурса продукта. Для рассматриваемого здесь примера информация о цене приводится в столбце (4) табл. 25.1. Обратите внимание, поскольку мы предполагаем существование конкурентного рынка, цена продукта – величина постоянная; в данном случае она равна 2 долл.

Умножая данные столбца (2) на данные столбца (4), получаем совокупный доход – общую выручку, показанную в столбце (5). Он представляет собой сумму доходов фирмы при разных уровнях использования ресурсов. На основе совокупного дохода легко вычислить **предельную выручку от продукта (MRP)** – прирост совокупного дохода в результате примене-

ния дополнительной единицы вводимого переменного фактора производства (в данном случае – труда). В форме уравнения это можно записать так:

$$\text{Предельная выручка от продукта (MRP)} = \frac{\text{Изменение общей выручки}}{\text{Изменение количества используемых ресурсов на одну единицу}}$$

Значения *MRP* в табл. 25.1 показаны в столбце (6).

Правило использования ресурсов: $MRP = MRC$

Данные о предельной выручке от продукта (*MRP*), приведенные в столбцах (1) и (6), показывают значения спроса фирмы на труд. Чтобы объяснить, почему это так, вначале нужно уяснить правило, которым руководствуется фирма для получения прибыли при использовании любого ресурса. Чтобы получить максимальную прибыль, фирма должна использовать дополнительные единицы любого вида ресурса до тех пор, пока прирост совокупного дохода фирмы от использования каждой последующей единицы ресурса превышает прирост связанных с этой единицей общих издержек.

У экономистов существуют специальные термины для обозначения как прироста общих издержек, так и прироста совокупного дохода в результате применения каждой дополнительной единицы труда или другого переменного ресурса. Мы уже отметили, что, исходя из определения, *MRP* показывает прирост совокупного дохода в результате использования каждой последующей единицы ресурса. Величина, на которую каждая дополнительная единица ресурса

Таблица 25.1

Спрос на ресурс: реализация продукта в условиях совершенной конкуренции

(1) Ресурс, ед.	(2) Совокупный продукт (общий объем продукции), ед.	(3) Предельный продукт (MP), ед.	(4) Цена продукта, долл.	(5) Общая выручка, (2) × (4), долл.	(6) Предельная выручка от продукта (MRP), долл.
0	0	7	2	0	14
1	7	6	2	14	12
2	13	5	2	26	10
3	18	4	2	36	8
4	22	3	2	44	6
5	25	2	2	50	4
6	27	1	2	54	2
7	28		2	56	

дает прирост издержек (издержек на ресурс), называется **предельными издержками использования ресурса (MRC)**.

В форме уравнения это имеет следующий вид:

$$\text{Предельные издержки использования ресурса (MRC)} = \frac{\text{Изменение общих издержек (на ресурсы)}}{\text{Изменение количества используемых ресурсов на одну единицу}}$$

С учетом сказанного можно изменить формулировку правила использования ресурсов следующим образом: фирма будет считать прибыльным применение дополнительных единиц ресурса до той точки, в которой MRP данного ресурса равна MRC . Если число работников, которых в текущий момент нанимает фирма, таково, что MRP последнего нанятого работника превышает MRC , то от найма еще большего числа работников фирма несомненно получит прибыль. Но если число нанятых таково, что MRC последнего принятого работника превышает MRP , то фирма нанимает людей, которые «не компенсируют фирме своей заработной платы», и поэтому она может увеличить прибыль, только если уволит некоторое число работников. Читатель согласится, что **правило равенства предельной выручки от продукта предельным издержкам использования ресурса ($MRP = MRC$)** очень похоже на правило максимизации прибыли ($MR = MC$), использованное при определении цен и объема продукции. Логическое обоснование обоих правил одинаковое, но теперь акцент делается на затратах на *используемые ресурсы*, а не на *объеме выпускаемой продукции*.

MRP как шкала спроса на ресурс

На совершенно конкурентном рынке труда ставка заработной платы устанавливается исходя из соотношения совокупного, или рыночного, предложения труда и рыночного спроса на труд. Отдельная фирма не может влиять на ставку заработной платы, потому что она нанимает относительно небольшую долю работников из совокупного предложения труда на рынке, поэтому она соглашается с действующими ставками заработной платы, а не устанавливает их. Это означает, что совокупные издержки фирмы на ресурс возрастают точно на величину ставки заработной платы каждого дополнительно нанимаемого ею работника. Или, иными словами, постоянная рыночная ставка заработной платы и MRC равны. Таким образом, «цена» ресурса (в данном случае рыночная ставка заработной платы) и «стоимость» ресурса (предельная стоимость ресурса) для фирмы, нанимающей работников на конкурентном рынке труда, равны. Правило $MRP = MRC$ указывает, что на совершенно конкурентном рынке фирма будет

нанимать работников до тех пор, пока *ставка заработной платы* (или MRC) не сравняется с их MRP .

Если воспользоваться данными столбцов (1) и (6) табл. 25.1, получим, что если ставка заработной платы равна 13,95 долл., фирма будет нанимать только одного работника, потому что первый работник обеспечит прирост совокупного дохода на 14 долл., и чуть меньше — 13,95 долл. — прирост общих издержек. Другими словами, поскольку для первого работника MRP превышает MRC , его найм приносит прибыль. Однако для каждого последующего работника MRC (13,95 долл.) превышает MRP (12 долл. или меньше), а это означает, что фирме становится невыгодно нанимать этих работников. Если ставка заработной платы составляла бы 11,95 долл., то, используя те же аргументы, мы бы увидели, что фирме выгодно нанимать как первого, так и второго работника. Аналогично, если ставка заработной платы равна 9,95 долл., будут наняты три человека; при ставке 7,95 долл. — четыре; при 5,95 долл. — пять и т.д. Очевидно, что шкала MRP отражает спрос фирмы на труд, поскольку каждая точка на этом графике (или кривой) показывает число работников, которых наняла бы фирма при других возможных ставках заработной платы.

Графически это показано на рис. 25.1 в виде кривой $D = MRP$, построенной на основании данных табл. 25.1¹. Кривая спроса на ресурсы конкурентной фирмы отражает обратную зависимость между ставкой заработной платы и количеством запрашиваемого труда. Из-за снижающейся отдачи эта кривая наклонена вниз.

Спрос на ресурс в условиях несовершенной конкуренции рынка продукта

Наш анализ спроса на труд немного усложнится, если предположить, что фирма продает свою продукцию на рынке с несовершенной конкуренцией, на котором фирма является ценовым лидером, т.е. сама устанавливает цену. Абсолютная монополия, олигополия и монополистическая конкуренция на рынке продукции означают, что кривая спроса на продукцию фирмы является понижающейся, т.е. фирма вынуждена устанавливать более низкую цену продукта, чтобы увеличить объем его продаж.

¹ Обратите внимание, что мы нанесли точки на рис. 25.1 посередине значений, соответствующих каждой следующей единице ресурса, так как MRP определяется на основе добавления еще одной единицы. Поэтому на рис. 25.1, например, мы нанесли значение MRP для второй единицы (12 долл.) не в точке, соответствующей 1 или 2, а в точке, соответствующей 1½. Такое «выравнивание» позволяет построить непрерывно снижающуюся кривую при добавлении каждой новой нанимаемой единицы труда, а не показывать изменения в виде дискретных шагов.

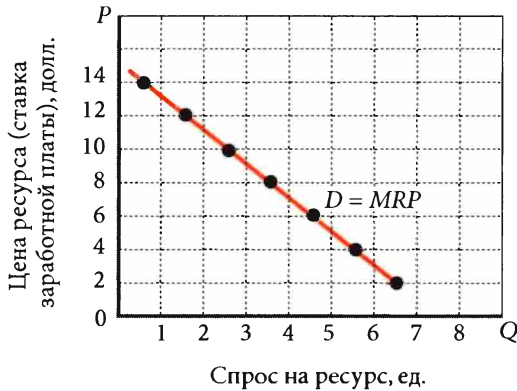


Рис. 25.1

Спрос продавца на ресурс в условиях совершенной конкуренции. Кривая MRP – это кривая спроса на ресурс. Каждая точка на ней отражает взаимосвязь конкретной цены ресурса (равна MRP в точке, где прибыль максимальна) и объема спроса на ресурс. В условиях совершенной конкуренции цена продукта является постоянной величиной, следовательно, кривая спроса на ресурс плавно понижается исключительно из-за убывающей предельной производительности (по закону убывающей предельной отдачи).

Данные о производительности из табл. 25.1 сохранены в столбцах (1)–(3) табл. 25.2, но теперь мы видим в столбце (4), что цена продукции должна быть снижена; это позволит реализовать предельный продукт, произведенный каждым дополнительно нанятым работником. MRP продавца, действующего в условиях совершенной конкуренции, снижается по

одной причине – уменьшается предельный продукт. А MRP продавца, действующего в условиях несовершенной конкуренции (табл. 25.2), снижается по двум причинам: уменьшается предельный продукт и одновременно по мере увеличения объема продукции падает цена продукта.

Следует подчеркнуть, что понижение цены, сопутствующее каждому приросту выпуска продукции, относится в любом случае не только к предельному продукту каждого последующего работника, но и ко всем произведенным до этого единицам продукции, которые в противном случае могли бы быть проданы по более высокой цене. Проиллюстрируем это утверждение: предельный продукт второго работника равен 6 ед. Эти 6 ед. можно продать по 2,4 долл. за штуку или все за 14,4 долл. Но это не будет MRP второго работника. Чтобы продать эти 6 ед., фирма должна снизить цену на 20 центов тех семи единиц продукции, произведенных первым рабочим, которые могли бы быть проданы по 2,6 долл. за каждую. Итак, MRP второго работника составляет лишь 13 долл. [14,4 долл. – (7 × 20 центов)].

Аналогичным образом третий работник прибавляет 5 ед. к совокупному продукту, которые стоят 2,20 долл. каждая или 11 долл. все. Но продав эти 5 ед., фирма должна снизить на 20 центов цену 13 ед., произведенных первыми двумя работниками. Поэтому MRP третьего работника составляет лишь 8,4 долл. [11 долл. – (13 × 20 центов)]. То же самое проделано для остальных значений из столбца (6).

На рис. 25.2 мы перенесли значения MRP из табл. 25.2 и обозначили полученную кривую $D = MRP$ (несовершенная конкуренция). Пунктирная кривая спроса на ресурсы показывает деятельность совер-

Таблица 25.2

Спрос на ресурс: реализация продукта в условиях совершенной конкуренции

(1) Ресурс, ед.	(2) Совокупный продукт (общий объем продукции), ед.	(3) Предельный продукт (MP), ед.	(4) Цена продукта, долл.	(5) Общая выручка, (2) × (4), долл.	(6) Предельная выручка от продукта (MRP), долл.
0	0	7	2,80	0	18,20
1	7	6	2,60	18,20	13,00
2	13	5	2,40	31,20	8,40
3	18	4	2,20	39,60	4,40
4	22	3	2,00	44,00	2,25
5	25	2	1,85	46,25	1,00
6	27	1	1,75	47,25	-1,05
7	28		1,65	46,20	

шенно конкурентного продавца, аналогичную линии на рис. 25.1. Сравнение этих двух кривых свидетельствует, что при прочих равных условиях кривая спроса на ресурсы продавца, действующего на несовершенном конкурентном рынке, менее эластична, чем у совершенно конкурентного продавца. Рассмотрите на рис. 25.2 влияние одних и тех же процентных снижений ставки заработной платы (платы за один из ресурсов) с 11 до 6 долл. Сравнение двух кривых показывает, что продавец на несовершенном конкурентном рынке (толстая кривая) не увеличивает количество труда столь же сильно в процентном исчислении, как это делает совершенно конкурентный продавец (пунктирная кривая).

Неудивительно, что в условиях несовершенной конкуренции при найме работников производитель меньше реагирует на снижение заработной платы, чем в условиях совершенной конкуренции. Относительное нежелание производителя в условиях несовершенной конкуренции использовать больше ресурса и, соответственно, производить больше продукции при снижении цен ресурса является простой реакцией рынка ресурсов на тенденцию к сокращению объема продукции на рынке при несовершен-

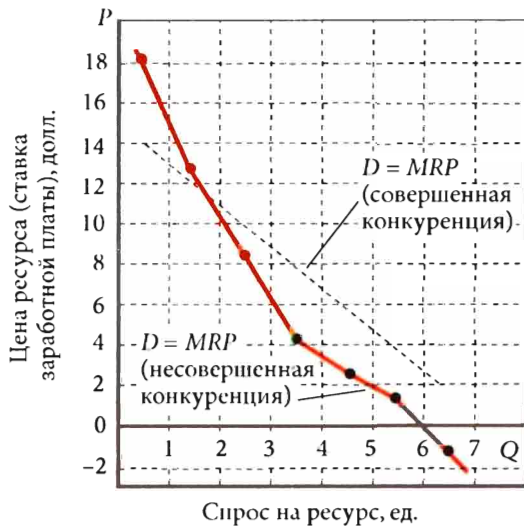


Рис. 25.2

Спрос продавца на ресурс в условиях несовершенной конкуренции. Кривая спроса на ресурс несовершенного конкурентного продавца снижается, поскольку предельный продукт и цена продукта снижаются по мере роста объемов используемых ресурсов и выпуска продукции. Это снижение больше, чем у совершенно конкурентного продавца (пунктирная кривая спроса на ресурс), так как совершенный конкурент может продать дополнительный объем продукции по фиксированной цене.

ной конкуренции. При прочих равных условиях предприниматель в условиях несовершенной конкуренции будет производить меньше продукции любого вида, чем при совершенной конкуренции. Для производства этого меньшего количества продукции потребуется и меньше ресурса. (**Ключевой вопрос 2.**)

25.1 Resource demand

Рыночный спрос на ресурс

Теперь мы можем построить кривую рыночного спроса на ресурс для отдельной фирмы. Вспомните, что кривая общего, или рыночного, спроса на продукт строится путем суммирования по горизонтали кривых спроса на этот продукт отдельных покупателей. Аналогичным способом можно построить кривую рыночного спроса на какой-то определенный ресурс, т.е. суммируя кривые индивидуального спроса, или кривые MRP , для всех фирм, использующих данный ресурс.

Краткое повторение 25.1

- Прибыль фирмы станет максимальной, когда ресурс будет использоваться в таком количестве, что предельная прибыль от продукта сравняется с предельными издержками на ресурс ($MRP = MRC$).
- Применение правила $MRP = MRC$ к кривой MRP фирмы показывает, что кривая MRP — это кривая спроса фирмы на ресурс. На совершенно конкурентном рынке ресурсов цена ресурса (ставка заработной платы) равна MRC .
- Кривая спроса на ресурс совершенно конкурентного продавца снижается только потому, что предельный продукт, произведенный с использованием ресурса, уменьшается; кривая спроса на ресурс несовершенного конкурентного продавца снижается, потому что по мере увеличения объема продукции уменьшаются и предельный продукт, и цена продукта.

Детерминанты спроса на ресурсы

Что приводит к изменению спроса на какой-либо ресурс, т.е. к сдвигу кривой спроса? Тот факт, что спрос на ресурс является производным и определяется *спросом на продукт* и *производительностью ресурса*, позволяет предположить, что существуют два основных фактора, сдвигающих кривую спроса на ресурс. Кроме того, наш анализ того, как изменения цен на другие продукты могут сдвигать кривую спроса на продукт (гл. 3), приводит к предположению о наличии еще одного такого же фактора — изменения цен других ресурсов.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Она – единственная

Экономист Роберт Франк (*Robert Frank*) называет этот феномен так: «Победитель получает на рынке все». Поэтому по сравнению со средними коллегами, действующим на том же рынке, несколько очень выдающихся исполнителей получают огромные доходы. Так как потребители (в данном случае это зрители) и фирмы стараются заполучить «лучших» исполнителей, даже небольшая разница в таланте или популярности в итоге приводит к огромной разнице в оплате.

На этих рынках потребительские расходы фактически распределяются между относительно небольшим числом исполнителей. К тому же медийные средства целенаправленно «раскручивают» этих людей, что еще больше способствует тому, что общественность считает их талантливыми. В результате еще больше потребителей покупают продукцию немногочисленных звезд. Хотя оставаться на вершине в течение длительного времени трудно, некоторым суперзвездам это удается.

Огромные заработки суперзвезд – это результат высоких доходов, получаемых в результате их работы. Давайте рассмотрим пример Шаньи Туайн (*Shania Twain*). Если бы она продала всего несколько тысяч CD-дисков и на каждый свой концерт привлекала бы только несколько сотен фанатов, предельная выручка от ее продукта была бы достаточно скромной. В результате такими же низкими были бы и ее личные доходы.

Однако зрители считают Шанью королевой кантри и попа. На данный момент «она – единственная», и поэтому спрос на ее CD-диски и концерты сверхвысокий. Она продает миллионы дисков (на сегодняшний день их число достигло почти 50 млн), а не тысячи и привлекает тысячи на свои концерты, а не сотни. Ее сверхвысокие чистые доходы определяются ее сверхвысоким показателем *MRP*.

То же самое можно сказать и о других суперзвездах на рынках, где победитель получает все. Под влиянием средств массовой информации, хотя и без всякого координирующего центра, потребители направляют свои расходы только на продукцию небольшого числа исполнителей. В итоге появляется огромный спрос на продукцию этих звезд и, следовательно, высокий показатель *MRP*. Так как большие таланты (по определению) – это очень ограниченный ресурс, суперзвезды получают ошеломляющие большие доходы.

Изменения спроса на продукт

При прочих равных условиях увеличение спроса на продукт повышает спрос на ресурсы, используемые для производства данного продукта, в то время как снижение спроса на продукт приводит к понижению спроса на требуемые для его производства ресурсы.

Давайте разберемся, почему это происходит. Во-первых, необходимо вспомнить, что изменение спроса на продукт также влечет за собой изменение его цены. Так, в табл. 25.1 мы предположили, что повышение спроса на продукт привело к повышению цены продукта с 2 до 3 долл. Если вы вычислите новые значения спроса на ресурс (столбцы 1 и 6) и нанесете их на рис. 25.1, то увидите, что новая кривая будет расположена справа от первоначальной. Аналогичным образом падение спроса на продукт и его цены вызовет смещение кривой спроса на ресурс влево. Такой результат – изменение спроса на ресурс в том же направлении, что и изменение спроса на продукт, показывает, что спрос на ресурс является производным от спроса на продукт.

Приведем пример. Предположим, никакого ответного изменения в предложении нет, и тогда повышение спроса на новые дома приведет к росту цен этого продукта. Эти более высокие цены повышают *MRP* строителей, в результате чего спрос на труд строителей возрастает. Как результат, кривая спроса на ресурсы, вроде тех, которые показаны на рис. 25.1 или 25.2, смещается вправо.

Изменения производительности

При прочих равных условиях изменение производительности ресурсов также вызывает изменение спроса на ресурс, причем производное изменение идет в том же направлении, что и первоначальное, его вызывающее. Например, если мы удвоим значение *MP* в столбце (3) табл. 25.1, то обнаружим, что показатели *MRP* в столбце (6) также удвоятся, что означает рост спроса на ресурс (и смещение кривой спроса вправо).

На производительность любого ресурса можно влиять различными путями.

- **Количество других используемых ресурсов** Данные о предельной производительности любого ресурса зависят от количества других используемых наряду с ним ресурсов. Чем больше объем затрат таких связанных с трудом ресурсов, как капитал и земля, тем выше будет предельная производительность труда и, соответственно, спрос на него.
- **Технический прогресс** Технологические усовершенствования, сопровождающиеся ростом объема применения других ресурсов, например капитала, вызывают те же самые последствия. Чем выше *качество* капитала, тем выше производительность труда, связанного с этим капиталом. Труд докеров, требующий огромных сопровождающих затрат капитала в виде современных погружных устройств, является более производительным, чем труд занятых на старых системах конвейерного типа, в которые вложено такое же количество реального капитала.

- **Повышение качества ресурсов** Усовершенствование самого изменяемого ресурса, например труда, также приводит к повышению предельной производительности и, следовательно, спроса на труд. В результате мы получаем новую кривую спроса на другой, более квалифицированный вид труда. Все эти соображения важны для объяснения того, почему средний уровень реальной заработной платы в промышленно развитых странах (США, Германии, Японии, Франции и пр.) выше, чем в развивающихся странах (Индии, Эфиопии, Анголе, Камбодже и т.д.). Работники в промышленно развитых странах в целом здоровее и лучше подготовлены, чем работники в развивающихся странах. Кроме того, в большинстве отраслей они трудятся с использованием более крупного и более эффективного парка средств производства, а также богатых природных ресурсов. Это создает устойчиво высокий спрос на труд. Со стороны предложения труд является *относительно* редким ресурсом на рынке США по сравнению с большинством развивающихся стран. Устойчивый спрос и относительно ограниченное предложение порождают высокие ставки заработной платы в промышленно развитых странах.

Изменения цен других ресурсов

На спрос на конкретный ресурс могут повлиять изменения цен других ресурсов. Например, изменение цены капитала может привести к изменению спроса на труд. Направление изменения спроса на труд зависит от того, является ли труд и капитал в ходе производства взаимодополняющими или взаимозаменяемыми составляющими.

Замещающие друг друга ресурсы Предположим, в некотором производственном процессе применяется такая технология, что труд и капитал могут замещать друг друга. Иными словами, фирма может производить какую-то продукцию при относительно небольшом количестве труда и относительно большом количестве капитала, и наоборот. Теперь допустим, что происходит падение цены машин и оборудования (капитала). Соответствующее изменение спроса на труд будет результатом двух противоположных тенденций: эффекта замещения и эффекта объема продукции.

- **Эффект замещения** Снижение цен машин и оборудования побуждает фирму замещать труд машинами и оборудованием, поскольку она стремится произвести любое заданное количество продукции с наименьшими затратами. При фиксированной ставке заработной платы в этом случае будет привлечено меньшее количество труда. Поэтому в данном случае эффект замещения снижает спрос на труд. Можно утверждать, что в целом эффект замещения указывает на то, что фир-

ма будет приобретать больше тех ресурсов, относительные цены на которые снизились, и, соответственно, стараться применять меньше тех ресурсов, относительные цены на которые возросли.

- **Эффект объема продукции** При падении цен на машины и оборудование издержки производства различных объемов продукции также должны снижаться. При сокращении издержек фирме выгоднее производить и реализовывать больший объем продукции. Увеличение объема продукции приведет к росту спроса на все ресурсы, включая труд. В связи со снижением цен на машины и оборудование эффект объема продукции влечет за собой рост спроса на труд. В целом эффект объема продукции означает, что фирма станет приобретать больше какого-то одного вида сырья, когда цены других видов сырья будут снижаться, и наоборот, меньше этого вида ресурса, когда цены других видов ресурсов будут расти.
- **Чистый эффект** И эффект замещения, и эффект объема продукции возникают одновременно, когда изменяется цена ресурсов, но они действуют в противоположных направлениях. При падении цен на машины и оборудование эффект замещения снижает, а эффект объема продукции увеличивает спрос на труд. Чистое изменение спроса на труд будет зависеть от соотношения этих двух противоположных эффектов: если эффект замещения перевешивает эффект объема продукции, то изменение цены ресурса вызывает такое же изменение спроса на замещающий ресурс. Если эффект объема продукции превышает эффект замещения, то изменение цены ресурса вызывает противоположное изменение спроса на замещающий ресурс.

Дополняющие друг друга ресурсы Вспомним из гл. 3, что определенные продукты, такие, как фотоаппараты и пленки, компьютеры и программное обеспечение, называются дополняющими товарами, т.е. спрос на них предъядвляется одновременно. Ресурсы также могут быть взаимодополняющими, что имеет место, если увеличение количества одного из них в некотором производственном процессе влечет за собой увеличение количества другого ресурса, и наоборот. Предположим, небольшая конструкторская фирма, специализирующаяся на разработках систем автоматизированного проектирования (*CAD*), в своей работе активно пользуется персональными компьютерами, стоимость которых составляет значительную долю в ее общем капитальном оборудовании. За каждым таким компьютером работает один инженер-проектировщик; используемая в фирме техника является неавтоматизированной, т.е. без людей она не работает, и поэтому второму инженеру без отдельного компьютера делать нечего.

Теперь предположим, что значительные технологические инновации в производстве таких компьютеров привели к существенному снижению их стоимости. Однако никакого эффекта замещения в этом случае не произойдет, так как труд и капитал должны здесь применяться в *заданных пропорциях*: один человек на один персональный компьютер. Капитал здесь не может заменить труд. Однако начинает действовать эффект объема продукции. При прочих равных условиях снижение цен средств производства означает сокращение себестоимости продукции. Поэтому фирме становится выгодно производить больше продукции. Поступая так, фирма будет использовать одновременно и больше капитала, и больше труда. Если труд и капитал являются взаимодополняющими факторами, то в результате действия эффекта объема продукции снижение цены машин и оборудования приведет к повышению спроса на труд.

До сих пор мы вели наш анализ замещающих и дополняющих друг друга ресурсов, в основном говоря о снижении цены капитала. В табл. 25.3 в обобщенном виде показаны результаты противоположного процесса – влияния *повышения* цены капитала на спрос на труд. Предлагаем вам самостоятельно и очень внимательно изучить данную таблицу.

Теперь, когда мы рассмотрели все факторы, определяющие спрос на труд, давайте еще раз повторим наши выводы. Спрос на труд растет (при этом кривая спроса на труд будет смещаться вправо), когда:

- *увеличивается* спрос (соответственно, и цена) на продукт, производимый этим трудом;
- *растет* производительность труда (*MP*);
- *снижается* цена замещающего ресурса при условии, что эффект объема продукции превышает эффект замещения;

- *растет* цена замещающего ресурса при условии, что эффект замещения сильнее эффекта объема продукции;
- *снижается* цена дополняющего ресурса.

Убедитесь в том, что вы можете «перевернуть» эти обобщения и при помощи них объяснить, что будет в результате снижения спроса на труд.

В табл. 25.4 представлено несколько примеров детерминант, определяющих спрос на труд и сгруппированных по категориям, которые мы уже обсудили. Эту таблицу очень полезно изучить самым внимательным образом.

Тенденции в сфере трудовой занятости

Изменение спроса на труд является очень важным фактором, поскольку непосредственно влияет на ставки заработной платы и занятость в конкретных областях. Повышение спроса на труд для некоторых профессиональных групп приводит к росту их занятости, а снижение спроса на труд, наоборот, к снижению их востребованности. Для примера давайте проанализируем профессии, спрос на которые в настоящее время растет и снижается. (Ставки заработной платы мы обсудим в следующей главе.)

Наиболее динамично растущие профессии

В табл. 25.5 перечисляются 10 самых динамично растущих профессий в США по состоянию на 2004–2014 гг., если измерять их рост процентным изменением и исходить из прогнозов Бюро по статистике труда. Вовсе не случайно, что в списке доминируют профессии сферы услуг. В целом спрос на сервисных работников быстро опережает спрос на людей, занятых в производстве, строительстве и добыче полезных ископаемых.

Таблица 25.3

Влияние роста цены капитала на спрос на труд, D_L

(1) Соотношение ресурсов	(2) Повышение цены капитала		
	(а) Эффект замещения	(б) Эффект объема продукции	(в) Суммарный эффект
Замещает в производстве	Труд замещается капиталом	Производственные издержки растут, объем продукции снижается; потребляется меньше и капитала, и труда	D_L повышается, если эффект замещения сильнее эффекта объема продукции; D_L снижается, если эффект объема продукции превышает эффект замещения
Дополняет в производстве	Труд не замещается капиталом	Производственные издержки растут, объем продукции снижается; потребляется меньше и капитала, и труда	D_L снижается

Таблица 25.4**Детерминанты спроса на труд: факторы, смещающие кривую спроса на труд**

Детерминанты	Примеры
Изменение спроса на продукт	Рост популярности азартных игр приводит к повышению спроса на сотрудников казино. Потребители снижают спрос на кожаные пиджаки, из-за чего снижается спрос на труд кожевников. Федеральное правительство повышает расходы на обеспечение национальной безопасности, из-за чего растет спрос на военнослужащих.
Изменение производительности	Повышение профессионального мастерства хирургов приводит к росту спроса на их услуги. Дизайнерские работы, выполняемые с помощью компьютеров, повышают производительность и спрос на художников с соответствующей компьютерной подготовкой.
Изменение цен других ресурсов	Повышение цены электричества приводит к росту издержек при производстве алюминия и сокращает спрос на труд работников, занятых в производстве алюминия. Цена оборудования, используемого для обеспечения безопасности в бизнесе для защиты от несанкционированного входа, снижается, что вызывает снижение спроса на ночных охранников. Цена оборудования сотовой телефонии снижается, что приводит к снижению издержек на телефонные услуги, а это, в свою очередь, повышает спрос на специалистов по сборке сотовых телефонов. Величина оплаты страхового полиса здоровья растет, из-за чего фирмы меняют работников с частичной занятостью на постоянных работников.

Из десяти самых динамично растущих профессий в процентном исчислении несколько непосредственно связаны со здравоохранением. Повышающийся спрос на эти виды труда определяется растущим спросом на услуги в данной сфере, что вызвано рядом факторов. Старение населения США приводит к увеличению числа медицинских проблем, повышающийся стандарт дохода ведет к большим расходам на здравоохранение, а постоянное наличие и действие частного и государственного страхования позволяет людям покупать больше услуг в области старения, чем большинство из них могло бы позволить себе самостоятельно.

Три самых динамично растущих по востребованности профессии связаны с компьютерами. Повышение спроса на аналитиков данных в области коммуникаций и инженеров-программистов – это результат увеличения спроса на компьютеры, компьютерные услуги и использование Интернета. Это также следствие повышающейся предельной выручки, обеспечиваемой этими специалистами за счет существенного повышения качества своей работы с компьютерным и коммуникационным оборудованием. Более того, снижение цен на такое оборудование приводит к гораздо более сильным влияниям на объем продукции, чем эффект замещения, что повышает спрос на указанных специалистов.

И наоборот, в табл. 25.6 перечисляются 10 профессий США, где в период с 2004 по 2014 г., как предполагается, будет самое большое снижение числа рабочих мест. В восьми случаях это в основном объясняется появлением технологий, сберегающих труд. Например, автоматизированное или компьютеризированное оборудование в значительной степени снизило потребность в инспекторах, снимающих показания счетчиков, телефонных операторах, служащих, работающих с кредитами, железнодорожных рабочих, почтовых служащих и делопроизводителях. Появление цифровой фотографии привело к снижению спроса на людей, работающих с оборудованием по обработке фотографий. Значительное снижение числа традиционных операторов компьютеров объясняется быстрым расширением персональных компьютеров, работающих в сетевом варианте.

В списке отраслей, где также происходит сокращение числа занятых, – производство текстиля и одежды. В США спрос на товары данных отраслей сокращается, потому что они все больше заменяются импортными товарами, и, следовательно, представителей этих профессий в стране становится все меньше, причем этот процесс идет очень быстро.

Как мы можем видеть, в табл. 25.5 и 25.6 показаны процентные изменения. В абсолютных же пока-

Таблица 25.5

Десять самых динамично растущих в процентном исчислении профессий в США, 2004–2014 гг.

Профессия	Занятость, тыс. рабочих мест		Рост* (%)
	2004 г.	2014 г.	
Помощники по оказанию медицинской помощи на дому	624	974	56
Аналитики коммуникационных данных	231	357	55
Медицинские сестры	387	589	52
Помощники врачей	62	93	50
Разработчики прикладного программного обеспечения	460	682	48
Помощники физиотерапевтов	59	85	44
Стоматологи-гигиенисты	158	226	43
Разработчики программного обеспечения (системщики)	340	486	43
Помощники дантистов	267	382	43
Личные помощники и помощники по дому	701	988	41

* Из-за округления проценты могут быть показаны приблизительно.

Источник: Bureau of Labor Statistics, «Employment Projections», www.bls.gov.

зателях наибольший прирост числа занятых за период 2004–2014 гг. ожидается в розничной торговле (+736 тыс.). Основным источником этого роста является повышение доходов и численности населения. Наибольшее абсолютное сокращение числа рабочих

мест ожидается на фермах и ранчо (–155 тыс.). Данное сокращение обусловлено неэластичным по доходу спросу на продовольственные товары, повышением производительности фермерского оборудования, слиянием мелких ферм в крупные агрообъединения.

Таблица 25.6

Десять наиболее быстро сокращающихся в процентном исчислении профессий в США, 2004–2014 гг.

Профессия	Занятость, тыс. рабочих мест		Рост* (%)
	2004 г.	2014 г.	
Инспекторы коммунальных служб, снимающие показания счетчиков	50	27	–45
Операторы текстильного оборудования	148	81	–45
Специалисты по проверке кредитных историй и кассиры	67	39	–41
Операторы тормозных, сигнальных и переключающих систем на железной дороге	17	11	–39
Почтовые работники	160	101	–37
Операторы швейных машин	256	163	–37
Телефонные операторы	39	25	–36
Делопроизводители	255	163	–36
Операторы компьютеров	149	101	–33
Специалисты по обработке фотографий	54	38	–31

* Из-за округления проценты могут быть показаны приблизительно.

Источник: Bureau of Labor Statistics, «Employment Projections», www.bls.gov.

Эластичность спроса на ресурс

Изменения в сфере трудовой занятости, которые мы только что обсудили, являются прямым результатом смещения кривых спроса на те или иные ресурсы. Такие изменения спроса следует четко отличать от изменения количества требуемого ресурса. Последнее, напомним, не вызывает смещения кривой спроса на ресурс, а приводит к перемещению спроса из одной точки в другую на одной и той же кривой, что происходит вследствие изменения цены конкретного ресурса. Приведем пример этого рода. На рис. 25.1 мы отмечали, что возрастание ставки заработной платы с 5 до 7 долл. приведет к снижению числа требуемых работников с пяти до четырех человек. Это означает изменение *величины спроса на труд*, что следует отличать от *изменения спроса* в целом.

Чувствительность производителей к изменению цены ресурса измеряется **эластичностью спроса на ресурс** (E_{rd}). В виде уравнения это выглядит так:

$$E_{rd} = \frac{\text{Процентное изменение количества ресурсов}}{\text{Процентное изменение цены ресурса}}$$

Когда E_{rd} больше 1, спрос на ресурс эластичный, если меньше 1 – неэластичный, когда равен 1 – имеет единичную эластичность. Какие факторы определяют эластичность спроса на ресурсы? Таких факторов несколько. ■ **25.1 Elasticity of resource demand**

Легкость замещения ресурса Важным показателем эластичности является степень, с которой одни ресурсы могут замещаться другими. Чем больше у ресурса имеется подходящих заменителей, тем выше эластичность спроса на этот ресурс. Если производитель мебели считает, что для изготовления кофейных столиков в равной степени подходят пять или шесть различных пород дерева, повышение цены на одну из этих пород может вызвать резкое падение спроса на нее, так как производитель может легко заменить эту породу другой. В ином крайнем случае замещение может оказаться невозможным: без бокситов нельзя производить алюминий. Это значит, что спрос на бокситы со стороны производителей алюминия является неэластичным.

Особую роль в процессе замещения ресурсов может играть *время*. Например, водители грузовиков какой-нибудь фирмы могут добиться существенного повышения заработной платы при незначительном или наступающем не сразу снижении занятости. Однако через некоторое время старые грузовики по мере их изнашивания заменяют новыми, фирма закупает, в том числе и учитывая предыдущий рост заработной платы водителей, машины большей грузоподъемности и тем самым обеспечивает доставку

того же количества продукции с меньшим числом водителей.

Эластичность спроса на продукт Эластичность спроса на любой ресурс зависит от эластичности спроса на производимый с его помощью продукт. Чем выше эластичность спроса на продукт, тем выше эластичность спроса на требующийся для него ресурс. Подобной взаимозависимости можно вполне обоснованно ожидать, учитывая производный характер спроса на ресурс. Небольшое повышение цены продукта с высокой эластичностью спроса вызывает резкое снижение объема продукции и, соответственно, достаточно большое сокращение объемов различных ресурсов, на которые предъявляется спрос. Это означает, что спрос на данный ресурс является эластичным.

Вспомним, что кривая спроса на ресурс на рис. 25.1 более эластична, чем кривая спроса на ресурс, показанная на рис. 25.2. Различие возникает из-за того, что на рис. 25.1 мы предполагаем наличие абсолютно эластичной кривой спроса на продукцию, в то время как рис. 25.2 основан на нисходящей, или не вполне эластичной, кривой спроса на продукт.

Соотношение издержек на труд и общих издержек Чем выше в общих производственных издержках доля какого-то ресурса, тем больше эластичность спроса на данный ресурс. В предельном случае, если затраты на труд были бы единственным видом производственных издержек, то повышение ставки заработной платы на 20% вызвало бы сдвиг вверх кривой издержек фирмы на 20%. При эластичности спроса на продукт такой существенный рост издержек привел бы к достаточно ощутимому снижению продаж и резкому сокращению количества требуемого труда. Спрос на труд был бы тогда высокоэластичным. Но если бы затраты на труд составили 50% издержек производства, то рост ставки заработной платы на 20% вызвал бы повышение общих издержек только на 10%. При той же самой эластичности спроса на продукт последовало бы относительно небольшое сокращение продаж и, соответственно, уменьшение количества труда. Спрос на труд был бы в таком случае неэластичным. (**Ключевой вопрос 5.**)

Краткое повторение 25.2

- При изменении спроса на продукцию, производительности ресурса и цен других ресурсов кривая спроса на ресурс смещается.
- Если ресурсы *A* и *B* являются взаимозаменяемыми, понижение цены ресурса *A* сокращает спрос на ресурс *B*, при условии, что эффект замещения сильнее эффекта объема продукции. Но если эффект объема продукции сильнее эффекта замещения, спрос на ресурс *B* увеличится.

- Если ресурсы C и D являются дополняющими друг друга, снижение цены ресурса C вызовет увеличение спроса на ресурс D .
- Эластичность спроса на ресурс является мерой того, насколько производители изменяют объем потребления ресурса при изменении его цены.
- Эластичность спроса на ресурс тем меньше, чем быстрее происходит уменьшение предельного продукта, меньше число заменителей, ниже эластичность спроса на продукцию и меньше доля издержек на ресурсы в общих издержках.

Оптимальное соотношение ресурсов

До сих пор наши рассуждения относились только к одному переменному фактору производства, а именно к труду. Но известно, что в долгосрочном плане фирмы могут изменять количество любых применяемых ресурсов. Поэтому важно научиться понимать, какое сочетание ресурсов выберет фирма, если все ресурсы будут переменными. Хотя в последующем анализе мы рассматриваем случай только с двумя видами ресурсов, его выводы можно отнести к любому числу видов ресурсов.

Теперь мы рассмотрим два взаимосвязанных вопроса:

- Каким должно быть сочетание ресурсов для производства любого заданного объема продукции с наименьшими издержками?
- Какое сочетание ресурсов обеспечивает фирме максимальную прибыль?

Правило наименьших издержек

Фирма производит любой заданный объем продукции при комбинации ресурсов, обеспечивающей наименьшие издержки, которая имеет место, когда последний доллар, затраченный на каждый ресурс, создает одинаковый предельный продукт. Другими словами, издержки на производство любого объема продукции минимизируются, если предельный продукт на доллар стоимости каждого применяемого ресурса будет одинаковым. На конкурентном рынке ресурсов, как вы помните, предельная стоимость ресурса равна его рыночной цене; при этом фирма может использовать столько ресурсов, сколько она готова купить за эту цену. В случае использования только двух ресурсов – труда и капитала – конкурентная фирма минимизирует издержки тогда, когда

$$\frac{\text{Предельный продукт труда } (MP_L)}{\text{Цена труда } (P_L)} = \frac{\text{Предельный продукт капитала } (MP_C)}{\text{Цена капитала } (P_C)} \quad (1)$$

В ходе анализа мы будем обозначать предельный продукт труда и капитала соответственно MP_L и MP_C , цену труда – P_L , а цену привлечения капитала – P_C .

Давайте на конкретном примере посмотрим, почему выполнение условий уравнения (1) означает минимизацию издержек производства. Предположим, что цена привлечения капитала и цена труда составляют одинаковую величину – 1 долл. на единицу. Но капитал и труд в настоящий момент используются в таком соотношении, что предельный продукт труда составляет 10 ед., а предельный продукт капитала – 5 ед. Из нашего уравнения ясно, что это не оптимальное соотношение, минимизирующее затраты:

$$\frac{MP_L = 10}{P_L = 1 \text{ долл.}} > \frac{MP_C = 5}{P_C = 1 \text{ долл.}}$$

Предположим, если фирма (назовем ее *Siam*) затратит на капитал на доллар меньше и израсходует этот доллар на труд, она потеряет 5 ед. продукции, произведенных с помощью капитала стоимостью в один предельный доллар, но в результате найма труда на дополнительный доллар получит 10 ед. продукции. В этом случае чистый объем продукции при одних и тех же общих затратах увеличивается на 5 (10–5) ед. Заметим, что перевод 1 долл. из затрат на капитал в затраты на труд приводит к тому, что для данной фирмы кривая MP труда смещается вниз, а кривая MP капитала – вверх, и фирма в большей степени перемещается к состоянию равновесия, где выполняются условия уравнения (1). В этой точке MP как труда, так и капитала может быть равно, например, 7 ед. Таким образом, при тех же издержках *Siam* будет выпускать значительно больше продукции.

Так как при одинаковых суммарных затратах ресурса продукции производится больше, то, разумеется, издержки на единицу, а соответственно, и общие издержки при любом данном уровне объема продукции сокращаются. Иначе говоря, произвести *большой* объем продукции при *заданной* величине общих издержек означает то же самое, что производить *заданный* объем продукции при *меньшей* величине общих издержек. Посмотрим на это с несколько иной позиции: если *Siam* покупает на 1 долл. меньше капитала, ее производство сократится на 5 ед. Потратив дополнительно только 50 центов на труд, фирма увеличит свое производство на недостающие 5 ед. (1/2 от предельного продукта труда, стоящего 1 долл.). Таким образом, фирма может обеспечить такой же суммарный объем продукции с издержками на 50 центов меньше.

Затраты на производство любого объема продукции можно сокращать до тех пор, пока не выполняется условие уравнения (1). Но когда перераспреде-

ление долларов между капиталом и трудом достигнет точки, в которой удовлетворяются требования уравнения (1), никаких изменений в размерах применяемого капитала и труда, которые вызывали бы снижение издержек, больше не произойдет. Такому объему продукции соответствует сочетание капитала и труда, действительно обеспечивающее наименьшие издержки. Именно при такой комбинации труда и капитала в настоящее время и действует *Siam*.

При построении всех графиков издержек для долгосрочного периода, описанных в гл. 20 и использованных в последующих главах, предполагалось, что каждый потенциально возможный уровень объема продукции достигается при таком сочетании факторов производства, когда издержки минимальны. Любая фирма, которая комбинирует ресурсы, нарушая правило ведения производства с наименьшими издержками, при любом уровне производства будет иметь слишком высокие средние общие издержки. Кроме того, как показано на рис. 22.7, ей будет присуща *X-неэффективность*.

Правило производства с наименьшими издержками аналогично правилу максимизации полезности для потребителя, изложенному в гл. 19. Для достижения максимума полезности при выборе товаров потребитель учитывает как свои предпочтения, отраженные в данных об убывающей предельной полезности, так и цены различных продуктов. Производитель поступает аналогично, когда старается минимизировать свои затраты. Пытаясь найти оптимальное соотношение ресурсов, он должен учитывать и информацию о предельном продукте, и цены (издержки) различных ресурсов.

Правило максимизации прибыли

Чтобы максимизировать прибыль, недостаточно только минимизировать издержки. Существует много различных объемов продукции, при которых фирма может произвести продукт с наименьшими издержками (уравнение (1)). Но есть только один уровень производства, при котором прибыль будет действительно максимальной. Из предыдущего анализа рынков продуктов следует, что производство продукции с максимальной прибылью достигается тогда, когда предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$). В начале этой главы мы установили, что применительно к затратам ресурсов условие максимизации прибыли можно записать в виде $MRP = MRC$.

В условиях совершенно конкурентного рынка ресурсов предельная стоимость ресурсов (MRC) точно равна цене ресурсов P . Поэтому для каждого конкурентного рынка ресурса мы можем записать уравнение максимизации прибыли в следующем виде:

$$MRP (\text{ресурса}) = P (\text{ресурса}).$$

Это условие должно относиться ко всем изменяемым ресурсам, а в долгосрочном плане изменяемыми можно считать все ресурсы. В условиях конкурентного рынка фирма добивается **комбинации ресурсов, обеспечивающей максимальную прибыль**, если каждый вводимый фактор производства используется до точки, в которой предельная выручка от продукта равна цене этого ресурса. Для двух ресурсов — труда и капитала — нам необходимо соблюдение обоих равенств:

$$P_L = MRP_L \quad \text{и} \quad P_C = MRP_C.$$

Можно объединить эти два условия, разделив обе части каждого уравнения на цену соответствующего ресурса, и тогда наше уравнение примет вид:

$$\frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_C}{P_C} = 1. \quad (2)$$

Анализируя уравнение (2), обратите внимание на то, что добиться *пропорциональности* предельных выручек от продукта (MRP) и цен ресурсов еще недостаточно; их MRP также должны быть равны ценам, только тогда эти соотношения будут равны единице. Например, если $MRP_L = 15$ долл., $P_L = 5$ долл., $MRP_C = 9$ долл. и $P_C = 3$ долл., это означает, что фирма *Siam* недоиспользует и капитал, и труд, хотя соотношения MRP и цены ресурса одинаковы для обоих ресурсов. Из этого следует, что фирма могла бы увеличивать прибыль путем привлечения дополнительного количества капитала и труда до тех пор, пока снижающиеся кривые MRP капитала и труда не достигнут точки, в которой MRP_L не станет равным 5 долл., а MRP_C — 3 долл. Теперь эти соотношения приняли бы такой вид: $5/5$ и $3/3$, что в каждом случае равно единице.

Уравнение (2) о максимизации прибыли включает в себя условие уравнения (1) о производстве с наименьшими издержками. Иными словами, фирма, стремящаяся к максимизации прибыли, согласно уравнению (2), должна производить продукцию при таком соотношении затрат на ресурсы, которое обеспечивало бы и наименьшие издержки. Однако обратное положение недействительно: фирма, несущая наименьшие издержки, согласно уравнению (1), совершенно не обязательно будет производить такое количество продукции, чтобы оно приносило ей максимальную прибыль. **25.2 Optimal combination of resources**

Числовой пример

Чтобы лучше разобраться в сущности правил наименьших затрат и обеспечения максимальной прибыли, мы воспользуемся числовым примером. В столбцах (2), (3), (2'), (3') табл. 25.7 даны значения сово-

купного и предельного продуктов для различных количеств труда и капитала, которые, как предполагается, являются единственными вводимыми факторами производства, требующимися для изготовления некоего продукта, скажем, если вернуться к примеру с фирмой *Siam*, – мыла. Оба фактора производства подчиняются закону убывающей отдачи.

Предполагается также, что труд и капитал продаются на конкурентных рынках ресурсов по 8 и 12 долл. соответственно, а мыло *Siam* продается на конкурентном рынке по 2 долл. за штуку. Что касается труда и капитала, то, умножив совокупный продукт на цену продукта – 2 долл. (см. столбцы 4 и 4'), можно определить общую выручку, получаемую за счет каждого фактора производства. Это позволяет вычислить предельную выручку от продукта для каждой последовательно вводимой единицы труда и капитала, что соответственно показано в столбцах (5) и (5').

Производство при наименьших затратах Какое соотношение затрат труда и капитала обеспечивает *Siam* наименьшие издержки при производстве, скажем, 50 ед. продукции? Мы можем получить ответ путем проб и ошибок: три единицы труда и две единицы капитала. Столбцы (2) и (2') показывают, что в результате такого соотношения труда и капитала мы получим указанные 50 (28 + 22) ед. продукции. Обратите внимание: как видно из данных столбцов (3) и (3'), использование трех единиц труда

дает соотношение $MP_L / P_L = 6/8 = 3/4$, а использование двух единиц капитала – $MP_C / P_C = 9/12 = 3/4$, что удовлетворяет условию уравнения (1). Как можно проверить, что издержки действительно являются минимальными? Сначала отметим, что общие издержки использования трех единиц труда и двух единиц капитала составляют 48 долл. [(3 × 8 долл.) + (2 × 12 долл.)].

Существуют и другие соотношения труда и капитала, которые также дают 50 ед. продукции, но при издержках больше 48 долл. Например, пять единиц труда и одна единица капитала позволят произвести 50 (37 + 13) ед., но мы видим, что в этом варианте общие издержки выше – 52 долл. [(5 × 8 долл.) + (1 × 12 долл.)]. Однако такое обстоятельство не должно удивлять, поскольку использование пяти единиц труда и одной единицы капитала нарушает правило наименьших издержек: $MP_L / P_L = 4/8$ меньше, чем $MP_C / P_C = 13/12$. Только такое соотношение (три единицы труда и две единицы капитала), минимизирующее общие издержки, будет удовлетворять уравнению (1). Все другие комбинации компонентов затрат, от использования которых можно также получить 50 ед. продукции, тем не менее нарушают правило наименьших издержек, которые в результате превышают 48 долл.

Максимизация прибыли Принесут ли 50 ед. максимальную прибыль? Ответ: нет, так как при

Таблица 25.7

*Данные для определения наилучшей комбинации труда и капитала для производства мыла фирмой Siam**

Труд (цена = 8 долл.)					Капитал (цена = 12 долл.)				
(1) Ресурс, ед.	(2) Совокупный продукт (общий объем продукции), ед.	(3) Предель- ный продукт (MP), ед.	(4) Общая выручка, долл.	(5) Предельная выручка от продукта, долл.	(1') Ресурс, ед.	(2') Совокупный продукт (общий объем продукции), ед.	(3') Предель- ный продукт (MP), ед.	(4') Общая выручка, долл.	(5') Предельная выручка от продукта, долл.
0	0	12	0	24	0	0	13	0	26
1	12	10	24	20	1	13	9	26	18
2	22	6	44	12	2	22	6	44	12
3	28	5	56	10	3	28	4	56	8
4	33	4	66	8	4	32	3	64	6
5	37	3	74	6	5	35	2	70	4
6	40	2	80	4	6	37	1	74	2
7	42		84		7	38		76	

* Для упрощения в этой таблице предположим, что производительность каждой единицы ресурса не зависит от количества других ресурсов, например, совокупный и предельный продукты труда не суммируются с продуктами капитала.

найме трех единиц труда и применении двух единиц капитала, если обратиться к уравнению (2), правило максимизации прибыли не выполняется. Известно, что для максимизации прибыли необходимо использовать любой вводимый фактор производства до тех пор, пока его цена не будет равна издержкам на продукт, приносящий предельный доход. Но из столбца (5) видно, что при найме трех единиц труда MRP труда равен 12 долл., а его цена равна только 8 долл. Это значит, что выгодно применять больше труда. Аналогично из столбца (5') видно, что при использовании двух единиц капитала MRP составляет 18 долл., а цена капитала — лишь 12 долл., что свидетельствует о необходимости использовать больше капитала. Ограничивая производство 50 ед. (несмотря на то, что они произведены при соблюдении условия наименьших издержек), фирма потребляет труд и капитал в меньших объемах, чем это необходимо для получения максимальной прибыли. Поэтому фирме нужно набрать дополнительных работников и увеличить затраты капитала, что позволит расширить производство.

Данные табл. 25.7 показывают, что предельные продукты труда и капитала в денежной форме (MRP) равны их ценам; поэтому условия уравнения (2) выполняются, если фирма потребляет пять единиц труда и три единицы капитала. Следовательно, это и есть то соотношение ресурсов, которое обеспечивает выпуск продукции с максимальной прибылью². Общие затраты фирмы составят 76 долл., включая 40 долл. (5×8 долл.) стоимости труда и 36 долл. (3×12 долл.) стоимости капитала. Совокупный доход в 130 долл. определяется путем умножения общего объема продукции, равного 65 ($37 + 28$) ед., на цену продукта — 2 долл., или, что то же самое, просто суммируя совокупный доход от труда (74 долл.) и капитала (56 долл.). Разность между совокупным доходом и общими издержками составляет экономическая прибыль фирмы, которая в данном примере равна 54 долл. (130 долл. — 76 долл.). Вы можете самостоятельно поэкспериментировать с другими соотношениями труда и капитала, чтобы убедиться в том, что при ином сочетании ресурсов экономическая прибыль будет меньше 54 долл.

Обратите внимание, что максимизирующее соотношение пяти единиц труда и трех единиц капитала также удовлетворяет условию минимизации издержек для производства такого количества продукции. В данном случае видно, что пять единиц

труда и три единицы капитала удовлетворяют условию уравнения (1): $MP_L / P_L = 4/8 = 1/2$, а $MP_C / P_C = 6/12 = 1/2$. (Ключевые вопросы 6 и 7.)

Теория распределения доходов на основе предельной производительности

Наше предыдущее обсуждение ценообразования на ресурсы выступает фундаментом следующего довольно противоречивого утверждения: результатами конкурентной капиталистической экономики являются справедливость и экономическая обоснованность. Из данных табл. 25.7 следует, что фактически работники получают заработную плату, равную их предельному вкладу в продукцию фирмы и тем самым — в ее доход. Другими словами, работнику выплачивают столько, сколько стоит его труд. Так же дело обстоит и с собственниками других ресурсов, получающими доход, пропорциональный стоимости предоставляемых ими ресурсов.

Теория распределения доходов на основе предельной производительности показывает, что получаемый доход распределяется в зависимости от вклада человека в «общий пирог», создаваемый обществом. Поэтому, если вы разделяете этический принцип «каждому — столько, сколько он создает», то распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности, по всей видимости, и дает честное и справедливое обоснование распределения дохода. **25.2 Marginal productivity theory of distribution**

Все это звучит справедливо, но в соответствии с теорией предельной производительности распределение доходов подвергается серьезной критике.

- **Неравенство** Критики этой теории утверждают, что распределение доходов согласно теории предельной производительности характеризуется значительным неравенством, в первую очередь из-за неравенства в распределении производственных ресурсов. Помимо того, что все индивиды имеют разные унаследованные способности, они сталкиваются с разными возможностями повышения производительности через систему образования и переподготовки. Некоторые члены общества могут вообще оказаться неспособными участвовать в производстве из-за умственной и физической недееспособности и не получать никакого дохода через систему распределения, основанную исключительно на теории предельной производительности. Собственность на ресурсы также характеризуется значительным неравенством. Скажем, многие землевладельцы и капиталисты владеют собственностью по наследству, а не в результате

² Так как мы имеем дело с дискретным (прерывистым) приростом объема продукции, следует учесть, что применение четырех единиц труда и двух единиц капитала также будет в равной степени прибыльным. MRP пятой единицы труда и ее цена (издержки) равна 8 долл., и поэтому пятая единица труда на увеличивает и не уменьшает прибыль фирмы. То же самое относится и к третьей единице капитала, добавление которой не оказывает влияния на прибыль.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Замещение используемых ресурсов: пример банкоматов

Банки все больше используют банкоматы (АТМ) и все меньше – кассиров.

Из материалов этой главы вы узнали, что фирмы выбирают комбинации ресурсов, при которых она минимизирует затраты таким образом, чтобы последний доллар, затраченный на каждый вид ресурса, обеспечивал одинаковое количество продукции в общий объем выпуска. В связи с этим в реальной жизни возникает один очень интересный вопрос: что происходит, когда новейшие технологии открывают доступ к новым, более эффективным видам производственного капитала, для которых соотношение MP/P будет выше, чем для других видов ресурсов, например для некоторых видов труда? Ответ на него будет таким: соотношение ресурсов, минимизирующее издержки, резко меняется, и фирма соответствующим образом на это реагирует. Если новые средства производства могут заменить собой труд людей (а не просто дополнить его), фирмы обычно производят замену труда новым оборудованием. Именно такой процесс и происходит, например, в банковской отрасли, где банкоматы вытесняют кассиров.

Банкоматы получили распространение около 30 лет назад, когда американская фирма *Diebold* выпустила первое такое устройство. Сегодня лидерами мировых продаж банкоматов являются *Diebold* и *NCR* (тоже американская компания), с большим отрывом на третьем месте идет японская компания *Fujitsu*. Число банкоматов и их функции были существенно увеличены, а сами они серьезно усовершенствованы. В настоящее время только в США насчитывается более 325 тыс. банкоматов. Если в 1975 г. через АТМ в США было совершено 10 млн платежей, то в 2002 г. – более 11 млрд платежей. Сейчас в масштабах всего мира действуют, по оценкам специалистов, около 1,14 млн банкоматов.

Банкоматы очень производительны в работе. Один банкомат может проводить несколько сотен платежей в день, несколько тысяч в неделю и миллионы за несколько лет. Банкоматы могут не только принимать денежные платежи, но и вклады, производить перевод средств

с одного счета на другой. Хотя банкам эти устройства обходятся недешево (они не только дорого стоят, дорого стоит и их обслуживание), но они работают круглосуточно, в результате чего издержки на совершение одной транзакции через автомат составляют только четверть затрат на такую же операцию, выполняемую через кассира. К тому же эти автоматы редко «опаздывают на работу» и не меняют по своему желанию места работы (для сравнения: текучесть кадров среди кассиров достигает 50% их численности в год). Более того, банкоматы очень удобны: в отличие от кассиров, которые работают только в банке, АТМ могут размещаться где угодно: на людных перекрестках, крупных предприятиях, в университетах и магазинах. Одна и та же карточка сегодня позволяет снимать наличные средства со счетов в фунтах стерлингов в Лондоне, в иенах – в Токио и теперь даже в рублях, если вы оказались в Москве. (Все это, конечно, при условии, что у вас на счете есть средства.)

Используя терминологию этой главы, можно сделать такой вывод: более эффективные и более дешевые автоматы заменили другой вид ресурса – банковских кассиров. Как результат, в период между 1990 и 2000 г. работу потеряли 80 тыс. банковских кассиров; такая же участь может ожидать в ближайшие годы и многих других людей, все еще выполняющих обязанности кассиров. Куда они пойдут? Большинство рано или поздно – на другие места работы. Конечно, хотя жизнь многих отдельных людей из-за этого процесса серьезно страдает, общество в целом от подробных перемен выигрывает: банковское обслуживание становится более удобным, а высвобождение работников позволяет увеличить производство других продуктов – за счет их перемещения в иные отрасли.

Источник: на основе работы: Ben Craig, «Where Have All the Tellers Gone?» *Economic Commentary* (Federal Reserve Bank of Cleveland), April 15, 1997 (статистические данные предоставлены ассоциацией *American Bankers Association*).

своих производственных усилий. Значит, доход от унаследованной собственности на ресурсы противоречит принципу «каждому – столько, сколько он создает». Подобная аргументация может подвести к утверждению, что необходимо изменить государственную политику распределения доходов и исходить только из теории предельной производительности.

- **Несовершенство рынка** Теория предельной производительности основывается на предположе-

нии, что рынки конкурентны. Однако, как будет показано в гл. 28, рынки труда, например, изобилуют «несовершенствами». Так, некоторые работодатели при найме работников, пользуясь своим сильным положением, сами устанавливают цены труда, т.е. ставки заработной платы. Можно привести и обратные примеры. Скажем, некоторые работники через профсоюзы, профессиональные ассоциации и принятие законов о лицензировании права заниматься отдельными видами деятельности

получают монопольную власть на продажу своих услуг. Даже сам процесс заключения коллективных договоров о заработной плате фактически является борьбой за контроль над распределением дохода. В этой борьбе рыночные силы – и, соответственно, доля дохода от предельной производительности – порой отходят на задний план.

Кроме того, дополнительно влиять на доходы может дискриминация, имеющая место на рынке труда. Если выразить эту идею более кратко, в силу несовершенной конкуренции на рынке ставки заработной платы и цены на другие ресурсы зачастую не отражают реального вклада факторов производства в производство всей продукции страны.

РЕЗЮМЕ

1. Цены на ресурсы являются основным фактором, определяющим денежные доходы; одновременно они выполняют функцию распределения ресурсов по различным отраслям и фирмам.
2. Спрос на любой ресурс является производным от спроса на выпускаемый с его помощью продукт. Это означает, что спрос на ресурс зависит от производительности и рыночной стоимости (цены) товара, который производится с помощью этого ресурса.
3. Предельная выручка от продукта (MRP) – это дополнительный доход, который получит фирма от использования еще одной, дополнительной, единицы ресурса. Кривая предельной выручки от продукта для любого ресурса представляет собой график спроса на данный ресурс. Это вытекает из правила, согласно которому для максимизации прибыли фирме следует применять ресурс до такой точки, в которой цена на этот ресурс сравнивается с MRP . Таким образом, каждая точка на кривой MRP показывает, сколько единиц ресурсов может использовать фирма при данной цене ресурса.
4. Кривая спроса на ресурс понижается, поскольку предельный продукт, получаемый в результате дополнительно вводимой единицы любого ресурса, в соответствии с законом убывающей отдачи понижается. Если фирма продает продукцию на рынке в условиях несовершенной конкуренции, кривая спроса на ресурс падает еще и по другой причине: чтобы фирма могла продать больше продукции, цена на ее продукт (в данном случае это ресурс) должна снижаться. Рыночный спрос на какой-то ресурс можно определить путем суммирования по горизонтали кривых спроса всех фирм, потребляющих данный ресурс.
5. Кривая спроса на ресурс смещается в результате: а) изменения спроса, а соответственно, и цены на продукт, который производится с помощью данного ресурса; б) изменения производительности ресурса; в) изменений цен других ресурсов.
6. Если ресурсы A и B являются взаимозаменяемыми и эффект замещения действует сильнее эффекта объема продукции, снижение цены ресурса A уменьшает спрос на ресурс B . Но если эффект

объема продукции *сильнее* эффекта замещения, снижение цены ресурса A вызовет увеличение спроса на ресурс B .

7. Если ресурсы C и D являются дополняющими друг друга или требуются одновременно, наблюдается только эффект объема продукции, и изменение цены ресурса C меняет спрос на ресурс D в противоположном направлении.
8. Большая часть десяти самых динамично растущих видов занятости в США связана с компьютерами и здравоохранением (см. табл. 25.5); десять профессий, быстрее других перестающих быть востребованными, по своей природе более разнообразны (см. табл. 25.6).
9. Эластичность спроса на ресурс показывает чувствительность производителей к изменению цен ресурсов. Коэффициент эластичности спроса на ресурсы равен:

$$E_{rd} = \frac{\text{Процентное изменение количества ресурсов}}{\text{Процентное изменение цены ресурса}}$$

Когда E_{rd} больше 1, спрос на ресурс эластичный, если меньше 1 – неэластичный, когда равен 1 – имеет единичную эластичность.

10. Эластичность спроса на ресурс будет тем выше, чем: а) больше хороших и доступных заменителей ресурса; б) выше эластичность спроса на продукт; в) больше доля данного ресурса в общих издержках производства.
11. Любой данный объем продукции будет производиться при обеспечивающем наименьшие издержки соотношении ресурсов, если предельный продукт на доллар стоимости каждого вводимого фактора производства будет одинаковым, т.е. когда выполняется равенство

$$\frac{\text{Предельный продукт труда } (MP_L)}{\text{Цена труда } (P_L)} = \frac{\text{Предельный продукт капитала } (MP_C)}{\text{Цена капитала } (P_C)}$$

12. Фирма добивается комбинации ресурсов, обеспечивающей максимальную прибыль, если каждый вводимый фактор производства используется до точки, в которой предельная выручка от продукта равна цене этого ресурса, или в терминах труда и капитала, когда предельная выручка от труда равна цене труда и предельная выручка от капитала равна цене капитала:

$$\frac{\text{Предельная выручка от труда } (MRP_L)}{\text{Цена труда } (P_L)} = \frac{\text{Предельная выручка от капитала } (MRP_C)}{\text{Цена капитала } (P_C)} = 1.$$

13. В соответствии с теорией предельной производительности, распределение дохода исходит из того, что плата за все ресурсы устанавливается на основе предельного вклада конкретного ресурса в общий объем продукции. Критики этой теории утверждают, что такое распределение дохода нельзя считать справедливым и что в реальной жизни несовершенства рынка могут привести к тому, что доходы будут выше или ниже предельного вклада ресурса в получаемый объем продукции.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Производный спрос (*derived demand*)

Предельный продукт (*marginal product, MP*)

Предельная выручка от продукта (*marginal revenue product, MRP*)

Предельные издержки использования ресурса (*marginal resource cost, MRC*)

Правило равенства предельной выручки от продукта предельным издержкам использования ресурса (*MRP = MRC rule*)

Эффект замещения (*substitution effect*)

Эффект объема продукции (*output effect*)

Эластичность спроса на ресурс (*elasticity of resource demand*)

Комбинация ресурсов, обеспечивающая наименьшие издержки (*least-cost combination of resources*)

Комбинация ресурсов, обеспечивающая максимальную прибыль (*profit-maximizing combination of resources*)

Теория распределения доходов на основе предельной производительности (*marginal productivity theory of income distribution*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Каково значение ценообразования для ресурсов? Подробно объясните, чем отличаются факторы, определяющие спрос на ресурс, от факторов, определяющих спрос на продукт. Объясните смысл и значение утверждения, что спрос на ресурс является производным. Почему кривые спроса на ресурс являются понижающимися?
2. **Ключевой вопрос** Заполните следующую таблицу спроса на труд для фирмы, нанимающей работников в условиях конкуренции и реализующей свою продукцию на конкурентном рынке.

Труд, ед.	Совокупный продукт, ед.	Предельный продукт, ед.	Цена продукта, долл.	Общая выручка, долл.	Предельная выручка от продукта, долл.
0	0	—	2	—	—
1	17	—	2	—	—
2	31	—	2	—	—
3	43	—	2	—	—
4	53	—	2	—	—
5	60	—	2	—	—
6	65	—	2	—	—

- а. Сколько работников будет нанимать фирма, если существующая ставка заработной платы равна 27,95 долл.; 19,95 долл.? Поясните, почему при каждой из этих ставок заработной платы фирма не будет нанимать ни больше и ни меньше работников?
- б. Покажите в табличной форме и представьте графически кривую спроса на труд данной фирмы.
- в. Еще раз постройте кривую спроса фирмы на труд, если она продает продукцию на рынке в условиях несовершенной конкуренции и, хотя может реализовать 17 ед. по 2,2 долл. за каждую, должна понизить цену на 5 центов, чтобы реализовать предельный продукт каждого последующего работника. Сравните полученную кривую спроса с кривой, построенной при ответе на вопрос (б). Какая из двух кривых является более эластичной? Объясните разницу между ними.
3. Предположим, предельный продукт утроился, в то время как цена, показанная в табл. 25.1, снизилась наполовину. Какими будут новые значения *MRP* в табл. 25.1? Каким будет итоговое воздействие на положение кривой спроса на ресурсы на рис. 25.1?

4. В 2005 г. компания *General Motors (GM)* сократила число своих работников на 30 тыс. человек. Что это решение говорит о ситуации, если ее рассматривать в параметрах предельной выручки от продукта (MRP) и предельных издержек на ресурс (MRC)? Почему *GM* не снизила число своего персонала более чем на 30 тыс. человек? Или менее чем на 30 тыс. человек?
5. **Ключевой вопрос** Какие факторы определяют эластичность спроса на ресурс? Какое влияние окажут приведенные ниже ситуации на эластичность ресурса C , использованного для производства товара X ? Укажите причины неопределенности результата, если таковая возникнет:
- Увеличение спроса на продукт X .
 - Рост цены заменяющего ресурса D .
 - Увеличение числа ресурсов, способных заменить ресурс C при производстве продукта X .
 - Вызванное техническим прогрессом обновление основного капитала, с которым ресурс C взаимосвязан в производстве.
 - Снижение цены взаимодополняющего ресурса E .
 - Снижение эластичности спроса на продукт X из-за уменьшения конкуренции на рынке.
6. **Ключевой вопрос** Предположим, производительность труда и капитала равны значениям, указанным в приведенной ниже таблице. Продукция, произведенная с помощью этих ресурсов, реализуется на рынке в условиях совершенной конкуренции по 1 долл. за единицу. И труд и капитал приобретаются также в условиях совершенной конкуренции соответственно за 1 и 3 долл.

Капитал, ед.	MP капитала	Труд, ед.	MP труда
0	24	0	11
1	21	1	9
2	18	2	8
3	15	3	7
4	9	4	6
5	6	5	4
6	3	6	1
7	1	7	1/2
8		8	

- a. Каким будет соотношение труда и капитала, обеспечивающее наименьшие издержки при

производстве 80 ед. продукции? Поясните свой ответ.

- б. Какое соотношение труда и капитала обеспечивает фирме максимальную прибыль? Объясните почему. Какой объем продукции будет получен при таком соотношении? Каков размер экономической прибыли? Приводит ли такое соотношение ресурсов, обеспечивающее наименьшие издержки, к объему продукции с максимальной прибылью?
7. **Ключевой вопрос** Во всех приведенных ниже примерах MRP_L и MRP_C показывают величины предельной выручки от продукта в зависимости от соответственно труда и капитала, а P_L и P_C — цены этих ресурсов. Укажите, имеются ли в каждом случае условия для получения фирмой максимальной прибыли. Если нет, назовите, какой (какие) ресурс(ы) следует использовать в больших количествах и какой (какие) ресурс(ы) следует использовать в меньших количествах:
- $MRP_L = 8$ долл., $P_L = 4$ долл., $MRP_C = 8$ долл., $P_C = 4$ долл.;
 - $MRP_L = 10$ долл., $P_L = 12$ долл., $MRP_C = 14$ долл., $P_C = 9$ долл.;
 - $MRP_L = 6$ долл., $P_L = 6$ долл., $MRP_C = 12$ долл., $P_C = 12$ долл.;
 - $MRP_L = 22$ долл., $P_L = 26$ долл., $MRP_C = 16$ долл., $P_C = 19$ долл.
8. Фермеры, выращивающие цитрусовые во Флориде, считают, что недавнее ужесточение законодательства против нелегальных иммигрантов приведет к тому, что ставка оплаты работы по сбору апельсинов в этом штате увеличится. Из-за этого некоторые из фермеров купили механических сборщиков типа «обхватил дерево—потряс—подхватил плоды» стоимостью от 100 тыс. до 300 тыс. долл. Однако эти устройства не очень-то нежно обходятся с деревьями. Если процесс механизации уборки будет применяться активно, как это скажется на услугах людей, собирающих фрукты? Какие выводы можно в отношении него сделать, если исходить из относительных сильных сторон эффектов замещения и объема продукции?
9. **(Последний штрих)** Объясните экономическую сторону процесса замещения кассиров банкоматами. Некоторые банки начали принимать платежи от клиентов через банкоматы, а не через кассиров. Чего стремятся достичь таким образом эти банки?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Отдельные профессии: каковы их перспективы с точки зрения занятости?** Выйдите на веб-сайт *Bureau of Labor Statistic* (Бюро статистики труда)

www.bls.gov/oco, воспользуйтесь там алфавитным индексом, выберите заголовок *Occupational Outlook* (Обзор профессиональной занятости) и

определите общие и отдельные перспективы занятости для: а) операторов текстильного оборудования; б) финансовых менеджеров; в) операторов компьютеров; г) специалистов по уходу за зубами. Почему перспективы занятости в этих профессиях столь различны?

2. **Общий спрос на труд: в каких странах он возрос сильнее всего?** В странах, где реальные ставки процентов являются устойчивыми или повышающимися, увеличение общей занятости отражает повышение спроса на труд. Посетите веб-сайт *Bureau of Labor Statistic* (Бюро статистики

труда) www.bls.gov/fls/ и выберите заголовок *Comparative Civilian Labor Force Statistics* (Сравнительные и статистические данные по количеству занятых в гражданских отраслях)? Найдите процентное повышение занятости в этих отраслях в Соединенных Штатах, Японии, Германии, Франции, Великобритании, Италии и Канаде за последние 10 лет. Какие три страны из перечисленных имели за это время самый высокий рост спроса на труд, если измерять его процентным изменением занятости? Какие три – самый низкий?

В этой главе вы узнаете:

- почему производительность труда и реальная часовая оплата со временем становятся тесно связанными друг с другом;
- как на конкурентных рынках труда определяются ставки заработной платы и уровень безработицы;
- как монополия (рынок с единственным работодателем) может снизить ставки заработной платы ниже конкурентного уровня;
- как профсоюзы могут повысить ставки заработной платы;
- основные причины, приводящие к разным величинам заработной платы;
- типы, преимущества и затраты планов «оплата за результаты».



Определение величины заработной платы

Каждый день в США на работу отправляются почти 143 млн человек. Они трудятся на разных местах, порой необычных, в тысячах разных организаций и получают заработную плату, размеры которой существенно различаются. Что определяет часовую ставку или годовой размер заработной платы? Почему вознаграждение, выплачиваемое ведущему игроку из высшей бейсбольной лиги, может достигать 15 млн долл. в год и больше, в то время как оплата начинающего школьного учителя составляет всего 50 тыс. долл.? Почему даже начальная заработная плата выпускников колледжей, специализирующихся по инженерной специальности или бухгалтерии, намного выше, чем у их сверстников, заканчивающих факультеты журналистики и социологии?

Изучив до этого основные факторы, лежащие в основе спроса на труд, теперь мы введем в наш анализ предложение труда, без чего ответить на заданные выше вопросы нельзя. В общем, уровень часовой ставки или размер годовой оплаты для каждой профессии определяется комбинацией предложения труда и спроса на труд. В совокупности на всю заработную плату и жалованье в США приходится 71% национального дохода.

Труд, заработная плата и доходы

Экономисты часто применяют термин «труд» в широком смысле и включают в него оплату труда: 1) работников и служащих самых разных профессий; 2) раз-

личных специалистов: юристов, врачей, стоматологов, преподавателей и т.д.; 3) владельцев (и одновременно работников) мелких предприятий, в частности парикмахеров, водопроводчиков, мастеров по ремонту телевизоров и множество розничных торговцев, в процессе своей хозяйственной деятельности самих выполняющих те или иные операции, требующие затрат их труда.

Заработная плата, или ставка заработной платы, — это цена, выплачиваемая работодателем за труд. Заработная плата может выступать не только в форме часовой оплаты, годовых выплат, премий, комиссионных вознаграждений и роялти, но и в невидимом денежном виде, например, как предоставление оплачиваемого отпуска, страхование здоровья и пенсии. Однако, если не указано иное, мы будем пользоваться термином «заработная плата», понимая под ним ставку заработной платы за единицу отработанного времени — за час. Такое обозначение имеет одно важное преимущество: оно напоминает нам, что **ставка заработной платы** — это цена использования единицы ресурса, в данном случае часа труда. Такой подход также помогает четко разграничивать ставку заработной платы и величину заработной платы. Последняя определяется умножением часовой ставки заработной платы на количество отработанных часов.

Также следует различать номинальную и реальную заработную плату. **Номинальная заработная плата** — это сумма денег, полученная за час, день, неделю и т.д. **Реальная заработная плата** — это количество товаров и услуг, которые работник может приобрести за свою номинальную заработную плату; реальная заработная плата — это покупательная способность номинальной заработной платы.

Очевидно, реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен приобретаемых товаров и услуг. Так, повышение номинальной заработной платы на 5% при росте общего уровня цен на 3% свидетельствует об увеличении реальной заработной платы на 2% (5% — 3%). Наш анализ, если специально не оговаривается иное, будет исходить из ставок реальной заработной платы и при допущении, что уровень цен остается постоянным.

Общий уровень заработной платы

Заработная плата различается по странам, регионам, различным видам деятельности и конкретным людям. Ставки заработной платы значительно выше в США, чем в Китае или Индии; они в целом выше на севере и востоке США, чем на юге этой страны. Водопроводчики получают гораздо меньше, чем игроки профессиональной футбольной лиги. За одно и то же количество часов работы один врач может заработать вдвое больше, чем другой. Ставки заработной платы также дифференцируются по полу, расовым и этническим признакам.

Общий уровень заработной платы, как и общий уровень цен, отражает большой диапазон различных уровней и ставок оплаты. В него входит заработная плата пекарей, парикмахеров, каменщиков, хирур-



Международный ракурс 26.1

Почасовая оплата производственных работников в некоторых странах мира

Заработная плата в разных странах разная. Приведенные ниже данные показывают, что почасовая оплата в Соединенных Штатах не так высока, как в некоторых европейских странах. Однако важно отметить, что цены на товары и услуги в разных странах сильно различаются, и перевод иностранной валюты в доллары не полностью отражает эти различия.



Источник: U.S. Bureau of Labor Statistics. www.bls.gov/, 2006.

гов, производящих операции на мозге, и представителей многих других профессий. Используя среднюю ставку заработной платы, можно объяснить межрегиональные и международные различия в уровне оплаты труда.

Как можно судить из данных, приведенных во вставке «Международный ракурс 26.1», общий уровень реальной заработной платы в Соединенных Штатах является относительно высоким, хотя и не самым высоким в мире.

Наиболее простое объяснение высокого уровня реальной заработной платы в США и других промышленно развитых странах (которые также называют развитыми экономиками) заключается в том, что спрос на труд в этих странах относительно выше предложения данного ресурса.

Роль производительности труда

Известно, что спрос на труд – как и на любой другой ресурс – зависит от производительности. В целом, чем выше производительность труда, тем выше спрос на труд. И при заданном совокупном предложении труда, чем больше спрос, тем выше средний уровень реальной заработной платы. Спрос на труд в США и других ведущих промышленно развитых странах выше потому, что труд там высокопроизводителен. Этому есть несколько причин:

- **Избыток капитала** Труд работников в развитых странах используется в сочетании с огромной массой основного капитала (в виде оборудования и сооружений). Так, совокупный капитал в виде материальных активов, приходящийся на одного американского рабочего, составляет приблизительно 90 тыс. долл.
- **Доступ к богатым природным ресурсам** В сравнении с величиной совокупной рабочей силы развитые страны располагают огромными природными ресурсами. Эти ресурсы либо имеются на территории самих этих стран, либо импортируются. Скажем, Соединенные Штаты богаты пахотными землями, минеральными ресурсами и обладают вполне достаточными источниками энергии.
- **Передовые технологии** Технологический уровень производства в развитых странах в целом очень высокий. В этих странах работники во многих отраслях применяют не только больший объем основного капитала, чем в менее передовых в технических отношениях экономиках, но этот капитал и более совершенен технологически. Более того, благодаря научным исследованиям и разработкам методы работы в промышленно развитых странах также постоянно совершенствуются.
- **Качество труда** Здоровье, общий настрой, образование и профессиональная подготовка, а также отношение к труду у работников развитых стран, как правило, гораздо лучше, чем у людей в развивающихся странах. А это означает, что даже при одинаковом количестве и качестве природных ресурсов и капитала работники развитых стран должны работать более эффективно, чем многие их зарубежные коллеги.
- **Другие факторы** Менее очевидными, но важными факторами обеспечения высокой производительности труда американских работников являются и другие особенности этой страны и ее общества. Например, в Соединенных Штатах к числу таких факторов относятся: а) эффективность и гибкость американской системы управления; б) деловой, социальный и политический климат, стимулирующий производство и производительность; в) огромный размер внутреннего рынка, что позволяет компаниям реализовывать продукцию массового производства; г) более глу-

бокая специализация производства, достигаемая за счет заключения соглашений о свободной торговле с другими странами.

Реальная заработная плата и производительность

На рис. 26.1 показана очевидная зависимость между величиной реальной почасовой заработной платы (помимо заработной платы, выплачиваемой работнику, сюда включаются и отчисления работодателя в социальные фонды и фонды дополнительных выплат работникам) и объемом продукции, выпускаемым за час труда. Как видно, эта зависимость наблюдается на протяжении длительного времени. Так как реальный доход и фактический объем – это два способа описания одного и того же явления, реальный доход (общий заработок) в расчете на одного работника растет приблизительно такими же темпами, что и объем продукции на одного человека, занятого в его производстве. Выпуск большего фактического объема продукции в час означает больше реального дохода, получаемого за каждый отработанный час.

Однако в реальной жизни люди, предоставляющие землю, капитал и предпринимательский талант, также претендуют на получение своей доли дохода от производства. Из-за этого реальная заработная плата в краткосрочном плане не обязательно растет в том же темпе, что и производительность труда. Тем не менее общий вывод остается прежним: производительность труда и реальная заработная плата прямо пропорциональны друг другу.

Долговременный рост реальной заработной платы

Долгосрочную тенденцию изменения реальной заработной платы в США позволяет объяснить простой анализ спроса и предложения. Несомненно, за последние десятилетия численность населения страны и рабочей силы значительно возросли. Однако под воздействием упомянутых выше факторов, благотворно повлиявших на рост производительности труда, увеличение предложения труда намного перекрывается ростом спроса на труд. На рис. 26.2 отмечено несколько таких скачков спроса на труд и предложения труда. Результатом их соотношения является долговременная, практически вековая тенденция роста ставок заработной платы и уровня занятости.

Совершенно конкурентный рынок труда

Теперь давайте перейдем от общего уровня заработной платы к ее конкретным ставкам. Что влияет на размер ставки заработной платы, выплачиваемой за

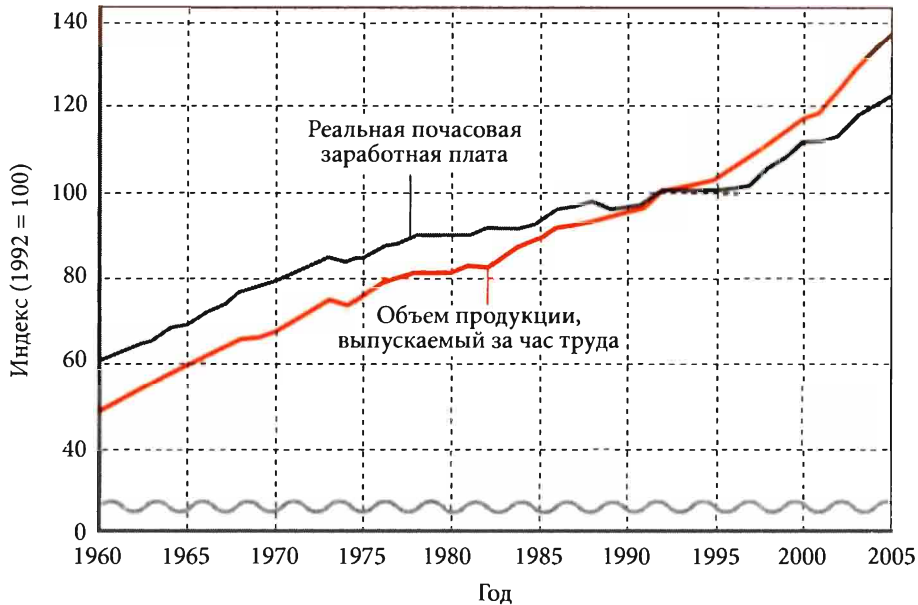


Рис. 26.1

Объем продукции, выпускаемой за час, и реальная почасовая заработная плата в США. На протяжении многих лет между почасовой оплатой труда и объемом продукции в расчете на одного рабочего в час наблюдается тесная зависимость.

Источник: Bureau of Labor Statistics. stat.bls.gov.

определенный тип труда? Для ответа на этот вопрос мы в очередной раз воспользуемся анализом спроса и предложения и начнем его применительно к **совершенно конкурентному рынку труда**. Для такого рынка характерны следующие черты:

- При найме конкретного вида труда друг с другом конкурируют большое число фирм.
- Данный вид труда независимо друг от друга предлагают многочисленные работники, имеющие одинаковую квалификацию.
- Ни фирмы, ни работники не осуществляют контроль над рыночной ставкой заработной платы, и поэтому ни те ни другие не могут задавать уровень заработной платы и соглашаются с тем, который складывается на рынке.

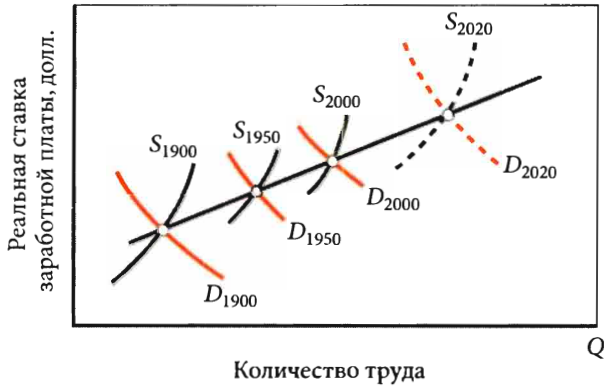
Рыночный спрос на труд

Предположим, на рынке есть 200 фирм, предъявляющих спрос на конкретный вид труда, например труд столяра. Эти фирмы не обязательно относятся к одной и той же отрасли; к тому же отрасли определяются по виду продукции, которую они производят, а не по ресурсам, которые они используют. Из-за этого труд столяра требуется самым разным фирмам, в частности, производящим деревянную ме-

бель, оконные и дверные рамы, жилые дома и квартиры. Общий, или рыночный, спрос на данный вид труда можно определить, суммируя по горизонтали кривые спроса на труд (кривые предельной выручки от продукта) отдельных фирм, как это показано на рис. 26.3 (Ключевой график). Кривую рыночного спроса на труд D на рис. 26.3а можно получить горизонтальным суммированием 200 кривых индивидуального спроса на труд d , одна из которых показана на рис. 26.3б.

Рыночное предложение труда

При анализе ситуации на совершенно конкурентном рынке труда со стороны предложения мы исходим из допущения, что профсоюзы не оказывают влияния на предложение труда и между работниками существует свободная конкуренция за имеющиеся свободные места. Кривая предложения конкретного вида труда плавно повышается, отражая тот факт, что при отсутствии безработицы для привлечения большего числа работников нанимающие фирмы будут вынуждены устанавливать более высокие ставки заработной платы. Это объясняется тем, что фирмы должны отвлечь этих работников из других отраслей и местностей, с других рабочих мест, иногда даже

**Рис. 26.2**

Долгосрочная тенденция роста реальной заработной платы в США. На протяжении длительного времени в США отмечается значительный рост производительности труда, сопровождающийся также опережающим ростом спроса на труд (кривая D) (из-за чего кривая спроса смещается вправо) в сравнении с кривой предложения труда S . В результате реальная заработная плата выросла.

просто переманить к себе. В определенных границах у работников имеются альтернативные возможности выбирать место работы, т.е. они могут работать в других отраслях в той же самой местности или же могут работать по своей специальности, но в других городах и штатах; порой они могут освоить и иные специальности.

В условиях полной занятости фирмы, действующие на конкретном рынке труда, должны постоянно повышать ставки заработной платы, чтобы привлечь требуемый им вид работников (в нашем примере это столяр) с других рабочих мест. Более высокая заработная плата также необходима для стимулирования поиска работы теми, кто пока не входит в состав рабочей силы и либо выполняет какие-то работы по дому (например, домохозяйки), либо вообще наслаждается отдыхом. Если выразить эту идею кратко, предполагая, что заработная плата на остальных рынках труда не меняется, более высокий уровень заработной платы на отдельном рынке привлекает на него большее число работников. На рис. 26.3а этот процесс отражается в том, что кривая рыночного предложения труда S является возрастающей.

Равновесие на рынке труда

Равновесная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости у работников данного вида находятся на пересечении кривых предложения этого труда и спроса на него. На рис. 26.3а равновесная ставка заработной платы составляет W_c (10 долл.), а коли-

чество труда — Q_c (1000 ед.). Для каждой фирмы ставка заработной платы является заданной и равной W_c . Каждая фирма нанимает столь малую долю из общего предложения данного вида труда, что она никак не может реально влиять на ставку заработной платы. Иначе говоря, предложение труда для отдельной фирмы абсолютно эластично, что и отражает линия S на рис. 26.3б, являющаяся горизонтальной.

Каждой фирме выгодно нанимать работников до точки, в которой предельный продукт, выраженный в денежной форме, становится равен предельным издержкам на ресурс; в данном случае на труд. Это простое отражение правила $MRP = MRC$, рассмотренное в гл. 25.

В табл. 26.1 показано, что если для конкретной конкурирующей фирмы задана цена ресурса, то предельные издержки на данный ресурс (MRC) будут постоянными и равны цене ресурса. В данном случае предельные издержки на ресурс постоянны и равны ставке заработной платы. Каждый дополнительно нанятый работник добавляет свою ставку заработной платы (в данном случае это 10 долл.) к общим издержкам фирмы на ресурсы. Поэтому на совершенно конкурентном рынке труда фирма максимизирует свою прибыль, нанимая работников до той точки, в которой ставка заработной платы становится равной предельному продукту в денежной форме. На рис. 26.3б «типичная» фирма будет нанимать q_c работников и платить каждому рыночную ставку заработной платы W_c (10 долл.). То же самое делают и остальные 199 фирм (не показанные на рисунке), когда нанимают работников на рынке труда.

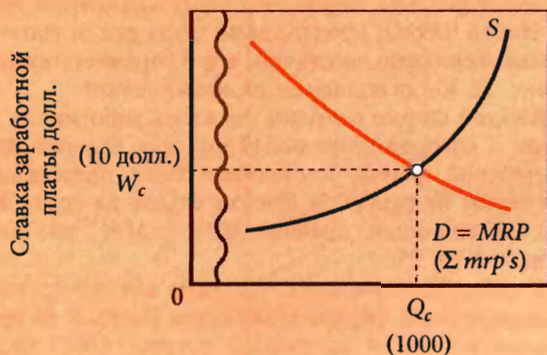
Таблица 26.1

Предложение труда: совершенная конкуренция при найме работников

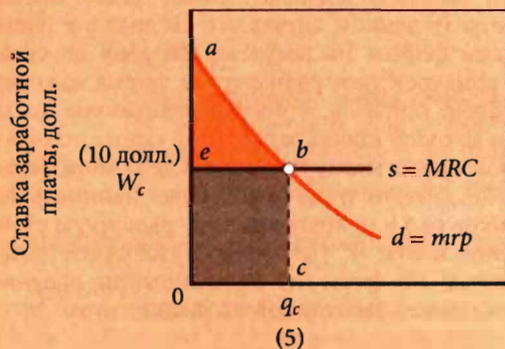
(1) Труд, ед.	(2) Ставка заработной платы, долл.	(3) Совокупные издержки на оплату труда (фонд оплаты труда), долл.	(4) Предельные издержки на ресурс (труд), долл.
0	10	0	10
1	10	10	10
2	10	20	10
3	10	30	10
4	10	40	10
5	10	50	10
6	10	60	10

Чтобы определить общий доход фирмы, полученный в результате найма конкретного числа работников, надо просуммировать значения MRP этих работ-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Количество труда
(а) Рынок труда



Количество труда
(б) Отдельная фирма

Рис. 26.3

Предложение труда и спрос на труд на (а) конкурентном рынке в целом и (б) отдельной конкурентной фирмой. На совершенно конкурентном рынке труда (рис. а) равновесная заработная плата W_c и число нанимаемых работников Q_c определяются предложением труда S и спросом на труд D . Поскольку ставка заработной платы для конкретной фирмы, нанимающей (рис. б) работников на рынке труда, выступает как заданная величина, кривая предложения труда для этой фирмы ($s = MRC$) является совершенно эластичной. В качестве ее кривой спроса на труд здесь выступает кривая MRP (обозначенная mpr). Фирма получит максимальную прибыль, если наймет столько работников, когда $MRP = MRC$. Общий доход и общие издержки фирмы представлены площадью $Oabc$. Общим издержкам на заработную плату соответствует прямоугольник серого цвета ($Oebc$), а затратам на другие, помимо труда, ресурсы, предоставленные владельцами земли, капитала и предпринимателями, — площадь треугольника оранжевого цвета — eab .

ников. Например, если фирма использует три единицы труда, чьи предельные продукты в денежной форме соответственно равны 14, 13 и 12 долл., общая выручка фирмы составит 39 долл. (14 + 13 + 12). На рис. 26.3б, где нет ограничения на использование только целых единиц труда, общий доход эквивалентен площади фигуры $Oabc$, лежащей ниже кривой MRP и слева от q_c . А какая фигура на этом рисунке соответствует общим издержкам фирмы, включающим и ее нормальную прибыль? Ответ: при найме q_c единиц труда — та же самая область $Oabc$. Серый прямоугольник $Oebc$ отражает общие издержки фирмы по оплате труда работников ($0q_c \times 0W_c$). Оранжевый треугольник eab — прочие затраты фирмы (общая выручка минус общие расходы на оплату труда), т.е. платежи фирмы за использование других факторов производства: земли, капитала и предпринимательских способностей. Отсюда следует, что об-

щие издержки (расходы на заработную плату и платежи за другие факторы) равняются общей выручке. Таким образом, эта фирма, как и подобные ей структуры, зарабатывает только нормальную прибыль. На рис. 26.3б показано долгосрочное равновесие фирмы, продающей свою продукцию на совершенном конкурентном рынке и в среднем «покупающей» необходимый ей труд также на совершенно конкурентном рынке труда. (Ключевые вопросы 3 и 4.)

28.1 Competitive labor market

Модель монополии

На совершенно конкурентном рынке труда, сущность которого была описана в предыдущем параграфе, каждый работодатель нанимает настолько небольшое число работников, что оно не влияет на ставку зара-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Быстрый тест 26.3

1. Кривая предложения труда S на рис. (а) является возрастающей, потому что:
 - а) действует закон убывающей предельной полезности;
 - б) действует закон убывающей отдачи;
 - в) при более высокой ставке оплаты труда работники могут позволить себе больше времени отдавать досугу;
 - г) чтобы привлечь работников с других рынков, отвлечь их от работы по дому или отдыха, нужно предложить им более высокий уровень оплаты труда.
2. Кривая спроса на труд конкретной фирмы на рис. (б) является убывающей, потому что:
 - а) действует закон убывающей предельной полезности;
 - б) действует закон убывающей отдачи;
 - в) фирма, чтобы продать больше, должна снизить цены на свою продукцию;
 - г) фирма не является монополией, а нанимает работников на конкурентном рынке.
3. При использовании труда пяти наемных работников фирма на рис. (б):
 - а) выплачивает общую зарплату в размере 6 тыс. долл.;
 - б) следует общему принципу: предпринимать любые действия, предельная выгода от которых больше предельных издержек;
 - в) привлекает меньшее количество труда, чем то, которое является оптимальным с общественной точки зрения;
 - г) испытывает эффект возрастающей предельной отдачи.
4. Сдвиг вправо кривой предложения труда на рис. (а) сдвинет кривую:
 - а) $d = mpr$ влево на рис. (б);
 - б) $d = mpr$ вправо на рис. (б);
 - в) $s = MRC$ вверх на рис. (б);
 - г) $s = MRC$ вниз на рис. (б).

Ответы: 1г; 2б; 3б; 4г

ботной платы в целом. Каждая фирма «соглашается платить заданную заработную плату» и может получить столько труда («мало» или «много»), сколько работников она может нанять по действующей на рынке ставке заработной платы. Эта ситуация представлена горизонтальной кривой предложения труда. Но в случае с **монополией**, когда наниматель обладает значительным влиянием и может диктовать свои условия при покупке ресурсов, в нашем примере — при найме работников, ситуация становится совершенно иной. Монополии на рынке труда присущи следующие черты:

- Существует единственный наниматель конкретного вида труда.
- Данный вид труда является относительно немобильным: либо в силу географических факторов, либо потому, что альтернативный способ применения труда требует другой квалификации.

- Фирма сама определяет размер заработной платы, поскольку ставка заработной платы, которую фирма должна выплачивать, находится в прямой зависимости от числа нанимаемых работников.

Как и в случае монополии, степень проявления силы монополии может быть разной. При *чистой монополии* она максимальна, так как на рынке труда есть только один работодатель. В реальной жизни примером такого рода может служить экономика некоторых мелких городков, которая почти полностью зависит от одной крупной фирмы. Так, предприятие, добывающее серебро, может оказаться основным местом работы в городке, расположенном в отдаленном месте штатов Колорадо или Айдахо. Текстильная фабрика в Новой Англии, целлюлозно-бумажная фабрика в штате Висконсин или перерабатывающее предприятие в сельскохозяйственном районе часто обеспечивают основную долю занятости

для людей, проживающих в этих местах. Скажем, в городе Ньютоне, штат Айова, основным работодателем является компания *Maytag* (производитель бытовой техники).

В других случаях может возникнуть ситуация, когда большую часть предлагаемого на конкретном рынке труда могут занимать всего три или четыре фирмы, каждая из которых в той или иной степени обладает силой монополии. Если они действуют на рынке труда согласованно (договорившись друг с другом или просто подстраиваясь друг под друга), сила их монополии может в значительной степени возрасти. ■ **26.1 Monopsony**

Восходящая кривая предложения труда

Когда фирма нанимает большую часть из общего имеющегося предложения конкретного вида труда, ее решение о найме большего или меньшего числа работников влияет на ставку заработной платы, устанавливаемую для этого вида труда. В частности, если фирма достаточно велика в сравнении с общим рынком труда, чтобы привлечь больше работников, ей придется платить им по более высокой ставке заработной платы. Предположим, в каком-то географическом регионе есть только один наниматель конкретного вида труда. В этом предельном случае кривая предложения труда данной фирмы и кривая совокупного предложения труда на всем рынке труда совпадают. Эта кривая предложения, в силу ранее выясненных причин, плавно поднимается, указывая на то, что для привлечения большего числа работников фирма должна платить более высокую ставку заработной платы. Кривая предложения труда S на рис. 26.4 по сути является кривой средних издержек фирмы на труд: каждая точка на ней показывает ставку заработной платы (издержки) одного рабочего, которую следует платить для привлечения соответствующего числа работников.

MRC выше ставки заработной платы

Когда монополист платит более высокую заработную плату, установленную для привлечения дополнительных работников, он должен выплачивать ее всем рабочим, в том числе и нанятым ранее по более низким ставкам заработной платы. Если этого не происходит, моральный климат среди работников, несомненно, ухудшится, и наниматель столкнется с серьезными проблемами, вызванными недовольством работников, имеющих разные ставки заработной платы за одну и ту же работу. Выплата одинаковой заработной платы всем работникам будет означать, что издержки на дополнительного рабочего — предельные издержки на ресурс (труд), т.е. MRC , будут превышать ставку заработной платы на величину, необходимую для доведения ставки заработной

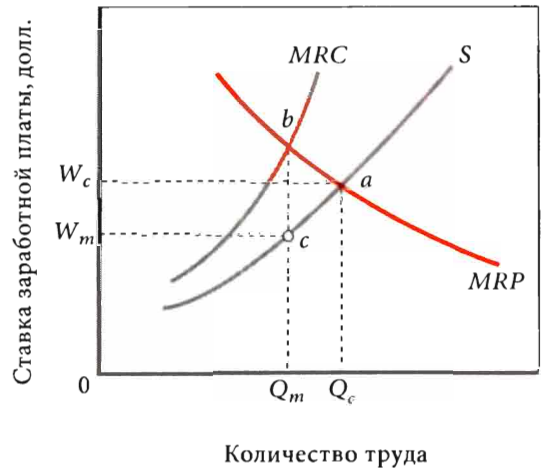


Рис. 26.4

Ставка заработной платы и уровень занятости на монополистическом рынке труда. На монополистическом рынке труда кривая предельных издержек на ресурс нанимателя (MRC) расположена выше кривой предложения труда (S). Чтобы добиться равенства MRC со спросом на труд MRP , которое наступает в точке b , монополист будет нанимать Q_m работников (по сравнению с Q_c в условиях конкуренции) и платить заработную плату по ставке W_m (в отличие от конкурентной ставки W_c).

платы всех ранее нанятых работников до нового уровня заработной платы.

Это положение показано в табл. 26.2. Один работник может быть нанят при ставке заработной платы 6 долл. Но найм второго рабочего означает, что фирме придется платить более высокую заработную плату — 7 долл. Предельные издержки на ресурс (труд) составляют теперь уже 8 долл. (7 долл. выплачиваются второму работнику плюс повышение ставки для первого работника на 1 долл.). Таким образом, общие издержки на труд теперь равны 14 долл. (2×7 долл.), а при одном работнике они составляли 6 долл. Значит, MRC второго работника равна 8 долл. (14 долл. — 6 долл.), а не 7 долл. (ставка его заработной платы). Аналогично предельные издержки на оплату труда третьего работника составляют 10 долл., из которых 8 долл. должны выплачиваться, чтобы привлечь этого человека с другого места, плюс 1 долл. повышения ставок оплаты первых двух работников с 7 до 8 долл.

Следует еще раз обратить внимание, что для монополиста предельные издержки на ресурс (труд) превышают ставку заработной платы. Графически это отражается в том, что кривая MRC лежит выше кривой средних издержек на труд, или предложения труда (кривой S), что и показано на рис. 26.4.

Таблица 26.2

Предложение труда: проявление монополии при найме труда

(1) Труд, ед.	(2) Ставка заработной платы, долл.	(3) Совокупные издержки на оплату труда (фонд оплаты труда), долл.	(4) Предельные издержки на ресурс (труд), долл.
0	5	0	6
1	6	6	8
2	7	14	10
3	8	24	12
4	9	36	14
5	10	50	16
6	11	66	

Равновесие между заработной платой и занятостью

Сколько работников будет нанимать фирма и какую ставку заработной платы им устанавливать? Чтобы максимизировать прибыль, фирма будет использовать количество труда в размере Q_m (рис. 26.4), уравнивая предельные издержки на ресурс (MRC) с предельным продуктом в денежной форме (MRP) (в точке b)¹. Затем монополист определяет, какой уровень зарплаты необходимо установить, чтобы привлечь нужных ему Q_m работников. Зная характер изменения кривой S , ясно, что в точке c заработная плата должна равняться W_m . Очевидно, нанимателю нет нужды платить заработную плату в размере MRP , поскольку он может привлечь нужное число работников (Q_m)

¹ Факт, что MRC превышает цену ресурсов, когда ресурсы нанимают (потребляют) или приобретают в условиях несовершенной конкуренции (монополии), требует соответствующей корректировки правил, рассмотренных в гл. 25, обеспечения максимальной прибыли с наименьшими издержками на ресурсы. (См. уравнения (1) и (2) в параграфе «Оптимальное соотношение ресурсов» в гл. 25.) В частности, в знаменателях обоих уравнений необходимо заменить цену ресурса на MRC . Другими словами, при использовании труда и капитала в условиях несовершенной конкуренции уравнение (1) принимает следующий вид:



$$MP_L / MRC_L = MP_C / MRC_C. \quad (1')$$

а уравнение (2) соответственно:

$$MRP_L / MRC_L = MRP_C / MRC_C = 1. \quad (2')$$

Действительно, уравнения (1) и (2) можно рассматривать как частный случай уравнений (1') и (2'), применимый в тех ситуациях, когда фирмам приходится приобретать ресурсы в условиях совершенной конкуренции, и поэтому здесь цена ресурса равна предельным издержкам на этот ресурс и в расчетах может быть заменена ими.

и при ставке W_m . Естественно, именно столько монополист и будет платить.

Сравните полученные здесь результаты с теми, которые скорее всего были бы получены в условиях конкурентного рынка труда. При найме труда в условиях конкуренции уровень занятости должен быть выше Q_c , а ставка заработной платы — выше W_c . При прочих равных условиях монополист максимизирует свою прибыль, нанимая меньшее количество работников и устанавливая для них более низкую ставку заработной платы, чем в условиях конкуренции. В результате общество получает меньше продукции, а работники — более низкую заработную плату (графически эта разница на рисунке представлена отрезком bc), чем их предельный продукт в денежном выражении. Точно так же как монополист-продавец считает выгодным сократить производство, чтобы поднять цену на свои товары выше конкурентной, так и монополист — наниматель ресурсов считает выгодным сокращать занятость, чтобы снижать ставки заработной платы и, как результат, издержки, т.е. устанавливать ставки заработной платы ниже конкурентной цены.  26.2 Monopsony  26.1 Labor markets: competition and monopsony

Примеры монополистической мощи

Для экономики США монополистические рынки труда не характерны. Обычно в отношении большинства работников существует большое число потенциальных нанимателей, особенно когда эти работники достаточно мобильны, т.е. готовы поменять и свою специальность, и место жительства. Кроме того, как мы вскоре увидим, на рынках труда монополии часто противостоят профсоюзы, проявляющие свою силу, в частности, во время переговоров по размеру ставок заработной платы. Тем не менее экономисты находят факты, подтверждающие существование монополии на столь разных рынках труда, как рынки труда медицинских сестер, профессиональных спортсменов, учителей государственных школ, сотрудников газет и работников некоторых строительных специальностей.

В большинстве регионов крупными нанимателями медицинских сестер является относительно небольшое число больниц. Более того, медицинских сестер с высоким уровнем специализации нелегко переместить на другие должности. Было установлено, что при прочих равных условиях, чем меньше число больниц в городе или городке (т.е. чем выше уровень монополии), тем ниже начальное жалование медицинских сестер — точно в соответствии с моделью монополии.

Монополия наблюдается и на рынке профессиональных спортсменов, особенно это сказывается на величине оплаты игроков-новичков, предлагающих здесь свои услуги впервые. Национальная футбольная

лига, Национальная баскетбольная ассоциация, Американская баскетбольная ассоциация и Национальная бейсбольная лига выработали систему правил, которые привязывают молодых игроков к конкретной команде при помощи так называемой системы «драфтов». При этом варианте другим командам запрещается конкурировать за такого игрока, по крайней мере в течение нескольких лет, пока он не получит статус «свободного агента». Действуя таким образом, лиги получают монопсоническую мощь, в результате чего могут устанавливать более низкие ставки заработной платы для игроков по сравнению с вариантом, в основе которого лежит свободная конкуренция. (**Ключевой вопрос 6.**)

Краткое повторение 26.1

- На протяжении длительного исторического периода реальная заработная плата в Соединенных Штатах увеличивалась, так как рост спроса на труд опережал рост предложения.
- В долгосрочном плане реальная заработная плата, приходящаяся на одного рабочего, увеличивается примерно в той же степени, что и производительность труда.
- Конкурентный наниматель действует в условиях заданной на рынке «цены труда», т.е. вынужден с ней соглашаться, и нанимает работников до тех пор, пока уровень заработной платы, или MRC , не сравняется с MRP .
- Кривая предложения труда для монопсониста возрастает, из-за чего MRC превышает ставку заработной платы для каждого работника. При прочих равных условиях, пользуясь правилом $MRC = MRP$, монопсонист будет нанимать меньше работников и платить им более низкую заработную плату, чем наниматель в условиях совершенной конкуренции.

Три модели, учитывающие действия профсоюзов

До сих пор мы исходили из допущения, что работники активно конкурируют при продаже своих услуг труда. Однако на многих рынках они «продают» трудовые услуги коллективно — через профсоюз. Если же на конкретном рынке труда сформирован профсоюз, переговоры с относительно большим числом нанимателей ведет он. Профсоюзы преследуют много целей, но их основной экономической задачей является повышение заработной платы. Профсоюз может добиваться этой цели разными путями.

Модель повышения спроса на труд

С точки зрения профсоюза, наиболее желательным способом увеличения заработной платы является по-

вышение спроса на труд. Как показано на рис. 26.5, в результате увеличения спроса на труд одновременно повышаются и ставки заработной платы, и число рабочих мест. Относительная величина такого повышения зависит от эластичности предложения труда. Чем меньше эластичность предложения труда, тем выше будет увеличение заработной платы; чем больше эластичность предложения труда, тем сильнее вырастет занятость.

Профсоюз может увеличить спрос на труд путем изменения одного или нескольких факторов, определяющих спрос. В частности, профсоюз может попытаться увеличить спрос на производимые продукты или услуги, повысить производительность труда или изменить цены на другие используемые факторы производства.

Увеличение спроса на продукт Профсоюзы могут способствовать росту спроса на продукцию, которую они помогают производить, и, соответственно, повышению производного спроса на труд своих членов, применяя для этого рекламу или используя политическое лоббирование.

Время от времени профсоюзы используют телевизионную рекламу, чтобы побудить потребителей покупать товары и услуги, произведенные компаниями, где есть профсоюзы. Так, в течение длительного времени ведутся кампании, призывающие людей приобретать в первую очередь продукцию с «профсоюзной этикеткой». Менее часто профсоюзы объединяются с работодателями для совместного финансирования рекламных кампаний, цель которых — уве-

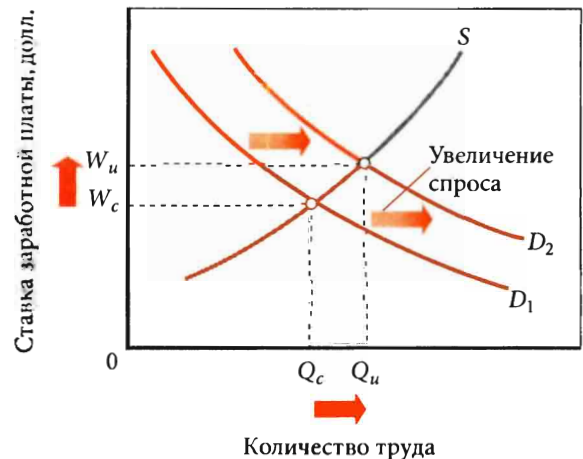


Рис. 26.5

Профсоюзы и спрос на труд. Если профсоюзы смогут увеличить спрос на труд, например, с D_1 до D_2 , ставка заработной платы может возрасти с W_c до W_u , а число рабочих мест — с Q_c до Q_u .

личение спроса на производимые товары и услуги. Так, профсоюз работников американских служб связи (*Communication Workers of America, CWA*) однажды оказал финансовую помощь в проведении кампании, цель которой состояла в том, чтобы убедить владельцев телефонов для дальних телефонных разговоров пользоваться услугами и оборудованием фирм *AT&T* и *Western Union Corporation*, так как в этих структурах бизнеса трудятся тысячи членов *CWA*.

Не вызывает удивления и тот политический факт, что профсоюзы строителей используют лоббистов для получения контрактов на строительство новых шоссе, дорог, других элементов транспортной инфраструктуры и стадионов. Аналогичным образом профсоюзы и ассоциации учителей выступают за увеличение государственных расходов на образование. Профсоюзы, связанные с аэрокосмической промышленностью, могут прибегать к услугам лоббистов для увеличения расходов на оборону и освоение космоса.

Рост производительности труда Многие решения, влияющие на производительность труда, например решения о количестве и качестве реального капитала, которым пользуются работники, принимаются руководителями бизнеса в одностороннем порядке. Однако у них все больше возрастает интерес к созданию совместных рабоче-административных комитетов, одна из целей которых — добиваться повышения производительности труда.

Изменение цен других ресурсов Профсоюзы иногда могут повысить спрос на труд членов своих профсоюзов, способствуя повышению цен ресурсов-субституттов. Примером могут служить действия профсоюзов в поддержку повышения минимального уровня заработной платы, хотя члены профсоюзов в целом получают больше, чем работники, не входящие в них. Одна из причин, почему профсоюз занимает такую позицию, состоит в том, что профсоюзы хотят повысить цену потенциально заменяемого, низкооплачиваемого труда, не охваченного профсоюзами. Более высокий минимум заработной платы для не объединенных в союзы работников будет служить ограничением для предпринимателей и затруднять им замещение такими работниками членов профсоюза, в результате чего спрос на работников — членов профсоюза возрастет.

Аналогично профсоюзы могут также повысить спрос на труд путем поддержания общественных акций, направленных на снижение цен дополняющих ресурсов. Например, профсоюзы в отраслях, где используется больше импортируемых ресурсов, могут активно выступать за снижение тарифов на такой импорт. Там, где труд и иной ресурс являются дополняющими друг друга, снижение цены на иной ресурс может привести к увеличению спроса на труд, так как в этом случае действует эффект объема продукции, описанный в гл. 25.

Профсоюзы признают, что их возможности воздействовать на спрос на труд являются очень ограниченными. Поэтому неудивительно, что усилия профсоюзов повысить заработную плату в первую очередь концентрируются на предложении труда, а не на его спросе.

Модель закрытого, или цехового, профсоюза

Профсоюзы могут повышать ставки заработной платы путем сокращения предложения труда. В течение многих лет профсоюзное движение США, чтобы повысить общий уровень заработной платы, выступало за проведение политики, которая вела к уменьшению предложения труда в экономике в целом. Профсоюзы поддерживают законодательство, которое: 1) ограничивает иммиграцию; 2) сокращает применение детского труда; 3) предписывает обязательный уход на пенсию по достижении определенного возраста; 4) ведет к сокращению рабочей недели.

Другим путем повышения ставок заработной платы является сокращение численности членов профсоюза. Такая политика наиболее характерна для *цеховых профсоюзов*, объединяющих работников определенной профессии, например столяров, каменщиков или водопроводчиков. Профсоюзы во многих случаях вынуждают предпринимателей нанимать только работников — членов профсоюзов, тем самым обеспечивая полный контроль за предложением труда. Кроме того, профсоюзы искусственно сокращают предложение труда через политику сокращения членства в профсоюзе, для чего используются самые разные приемы, в частности длительный срок обучения, непомерные вступительные взносы, ограничение или запрещение принятия новых членов. Как показано на рис. 26.6, это приводит к увеличению ставок заработной платы. По очевидным причинам подобный профсоюз можно назвать **закрытым**, так как более высокая заработная плата является результатом исключения части работников из союза и, соответственно, из предложения труда.

Эта модель цехового профсоюза также применима ко многим другим профессиональным организациям, таким как Ассоциация американских медицинских работников (*American Medical Association*), Ассоциация национального образования (*National Education Association*), Ассоциация американских юристов (*American Bar Association*) и сотни других. Эти и им подобные группы стараются ограничить конкуренцию на их услуги со стороны менее квалифицированных поставщиков труда. Одно широко используемое средство ограничения предложения конкретных видов труда — **лицензирование работников**. В этом случае группа работников определенной профессии оказывает давление на власти штата или муниципалитета, побуждая их принять закон, в соответствии

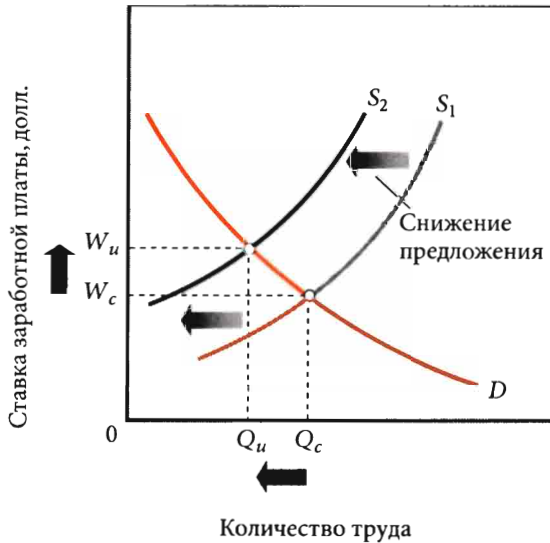


Рис. 26.6

Закрытый, или цеховой, профсоюз. Уменьшая предложение труда, например, с S_1 до S_2 путем ограничения членства в профсоюзах, закрытые профсоюзы добиваются повышения ставок заработной платы с W_c до W_u . Однако снижение предложения труда приводит к сокращению числа нанятых работников с Q_c до Q_u .

с которым представители какой-то профессиональной группы (например, парикмахеры, врачи, юристы, водопроводчики, косметологи, сортировщики яиц, контролеры пестицидов и т.п.) могут заниматься своей деятельностью только в том случае, если их квалификация отвечает определенным требованиям. Эти требования могут включать уровень образования, стаж работы по специальности, сдачу экзаменов и некоторые личные характеристики («практикующий специалист должен иметь высокие моральные качества»). В Бюро лицензий, которое регулирует применение лицензионного законодательства, обычно преобладают представители лицензируемых профессий. В результате фактически реализуется политика саморегулирования, в первую очередь отражающая цели заинтересованных лиц. Система лицензирования предъявляет требования, которые ограничивают число лиц, получающих разрешение заниматься тем или иным видом деятельности.

Считается, что целью лицензирования является защита потребителей от некомпетентных специалистов, т.е. декларируемые цели самые положительные. Но в реальной жизни закон о лицензировании часто нарушается и число высококвалифицированных работников искусственно и преднамеренно сокращается, в результате чего у тех, кто работает в этой защи-

щенной области, заработная плата растет выше конкурентной ставки, как это показано на рис. 26.6. Более того, при лицензировании зачастую специально оговаривается местожительство, что сдерживает перемещение квалифицированной рабочей силы между штатами. По имеющимся оценкам, в настоящее время в США лицензируются работники около 600 профессий.

Модель открытого, или отраслевого, профсоюза

Большинство профсоюзов, однако, не ограничивает число своих членов. Наоборот, они стремятся объединить всех имеющих или потенциальных работников. Это характерно для так называемых *отраслевых профсоюзов*, таких как профсоюзы автомобилестроителей и сталелитейщиков, которые добиваются членства всех неквалифицированных, низкоквалифицированных и высококвалифицированных работников отрасли. Профсоюз может быть и закрытым, если его члены являются квалифицированными специалистами, для которых нет в необходимых количествах соответствующей замены. Но профсоюз, включающий главным образом неквалифицированных и низкоквалифицированных работников, подрвет основу своего существования, если будет ограничивать число членов, поскольку в таком случае создастся значительное количество не объединенных профсоюзом работников, которыми при найме на работу легко можно заменять членов профсоюза.

Если отраслевому профсоюзу удастся объединить практически всех работников отрасли, фирмы будут находиться под большим давлением со стороны профсоюза при заключении договора о ставке заработной платы, потому что с помощью забастовки или ее угрозы профсоюз может полностью лишить фирму необходимого ей важного ресурса — труда.

Смысл деятельности *открытого профсоюза* графически показан на рис. 26.7. Допустим, первоначальная равновесная конкурентная ставка заработной платы равна W_c , а равновесный уровень занятости — Q_c . Теперь предположим, что создается отраслевой профсоюз, который навязывает работодателям иную, выше равновесной, ставку заработной платы, скажем, W_u . Как видно из рис. 26.7, ставка заработной платы W_u делает кривую предложения труда на участке *ae* абсолютно эластичной. Если предприниматели нанимают любое количество работников в этом диапазоне, то вынуждены платить им заработную плату, навязанную профсоюзом, и с такой ставкой они должны согласиться, так как в противном случае профсоюз не будет обеспечивать предложение труда, и предприниматели ждет забастовка. Если предприниматели считают, что целесообразнее платить по такой повышенной ставке заработной платы, чем довести

дело до забастовки, они одновременно сократят наем с Q_c до Q_u .

Соглашаясь на требуемую профсоюзом ставку заработной платы W_u , отдельные предприниматели «принимают» эту ставку. Так как в диапазоне ae предложение труда абсолютно эластично, то в этом диапазоне предельные затраты труда равны ставке заработной платы W_u . Наниматели могут определить численность занятых Q_u , пользуясь правилом максимизации прибыли и приравняв MRC (которые в данном случае равны ставке заработной платы) к MRP .

Заметим, что в точке e на кривой предложения труда S работники численностью Q_c готовы работать при ставке заработной платы W_u . Но такому уровню оплаты труда соответствует точка b , лежащая на кривой спроса на труд D , и, следовательно, может быть нанято лишь Q_u работников. В результате этого образуется избыток рабочей силы в размере $Q_c - Q_u$ (расстояние между точками e и b). При отсутствии профсоюзов, т.е. в условиях совершенной конкуренции на рынке труда, незанятые работники будут способствовать снижению уровня оплаты труда на рынке. В частности, заработная плата уменьшится до W_c , при которой спрос на труд и его предложение равны друг другу и равны Q_c . Но этого не происходит, поскольку работники предпринимают совместные действия через свой профсоюз. В такой ситуации ни работники не могут по одиночке соглашаться работать за заработную плату ниже W_u , ни предприниматели не могут платить меньше, чем установлено по контракту.

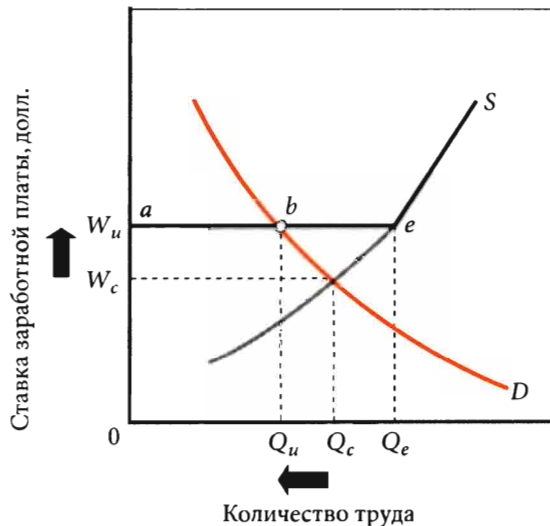


Рис. 26.7

Открытый, или отраслевой, профсоюз. Организуя практически всех работников в профсоюзы и тем самым контролируя предложение труда, открытые, или отраслевые, профсоюзы могут навязывать работодателям ставку заработной платы, например W_u , которая превышает конкурентную ставку заработной платы W_c . В результате этого кривая предложения труда перемещается из положения S в положение aeS . Но при ставке заработной платы, равной W_u , наниматели сокращают занятость с Q_c до Q_u .

Повышение заработной платы и безработица

Преуспели ли американские профсоюзы в повышении заработной платы своим членам? Факты свидетельствуют, что члены профсоюза в среднем получают зарплату на 15% выше, чем их коллеги, не являющиеся членами профсоюза.

Как видно из рис. 26.6 и 26.7, действия открытых и закрытых профсоюзов, направленные на повышение заработной платы, приводят к снижению занятости. Успех любого профсоюза в установлении ставок заработной платы выше равновесной сопровождается последующим уменьшением числа занятых работников. Этот эффект безработицы может оказывать сдерживающее воздействие на требования профсоюзов по повышению заработной платы. Профсоюз не может рассчитывать на поддержку своих членов, если пытается поднять ставку заработной платы, в результате чего 20 или 30% его членов окажутся безработными.

Профсоюзы могут смягчать безработицу, появившуюся в результате повышения заработной платы, двумя путями.

- **Увеличение спроса** Нормальный рост экономики со временем вызывает повышение спроса на большинство видов труда. Так, сдвиг вправо кривой спроса на труд на рис. 26.6 и 26.7 может с избытком компенсировать любое воздействие безработицы, которое в противном случае работники связывали бы с повышением заработной платы. На требования профсоюзов о повышении заработной платы по-прежнему будет оказывать *сдерживающее* воздействие фактор занятости, но уже в виде не абсолютного сокращения числа рабочих мест, а скорее снижения темпа прироста новых рабочих мест.
- **Эластичность** Величина эффекта безработицы будет зависеть от эластичности спроса на труд. Чем менее эластичен спрос, тем меньше величина безработицы, возникающая в результате конкретного увеличения ставки заработной платы. Если профсоюзы достаточно сильны, они могут добиться в коллективных трудовых соглашениях оговорки, в соответствии с которыми возможность замены труда другими факторами производства снижается и, следовательно, эластичность спроса на труд членов профсоюза уменьшается. Напри-

мер, профсоюз способен вынудить предпринимателя принять правила, которые замедляют темпы обновления нового оборудования и станков. Профсоюз может успешно договориться о выходном пособии или выплатах за приостановку производства, что повышает издержки фирмы по замещению труда капиталом, когда увеличиваются ставки заработной платы.

Модель двусторонней монополии

Теперь предположим, что на рынке труда, который скорее является монополистическим, чем конкурентным, сформировался сильный производственный профсоюз. Другими словами, давайте объединим монополистическую модель с моделью открытых профсоюзов. В результате возникнет **двусторонняя монополия**. Профсоюз является монополистическим «продавцом» труда в том смысле, что он контролирует предложение труда и может оказывать влияние на ставки заработной платы; однако ему противостоит монополистический «покупатель» труда, который также может воздействовать на заработную плату, изменяя количество нанимаемых работников. Такое положение не является ни исключительным, ни особым случаем, если говорить о его формах, которые не представляются идеальными, т.е. в полной мере соответствующими теории. К подобным вариантам можно отнести комбинации, когда одному профсоюзу противостоят два, три или четыре крупных работодателя. Примерами этого рода можно считать сталелитейную, автомобильную, строительную отрасли, профессиональный спорт и коммерческую авиацию.

Промежуточная ситуация при двусторонней монополии

Эта ситуация показана на рис. 26.8, фактически объединившим рис. 26.7 и 26.4. Монополистический наниматель стремится к установлению заработной платы W_m , которая ниже конкурентной равновесной ставки, а профсоюз настаивает на ставке заработной платы W_u , которая выше формирующейся в условиях конкурентного равновесия. Что получится в результате таких разнонаправленных устремлений? Определенно сказать, какая из этих двух возможностей реализуется, нельзя. Логика подсказывает, что результат будет каким-то промежуточным. Это следует из того, что экономическая теория не объясняет, какой будет в итоге переговоров сторон конечная ставка заработной платы. Но можно ожидать, что ставка заработной платы установится где-то между крайними значениями, т.е. между W_m и W_u . Кроме того,

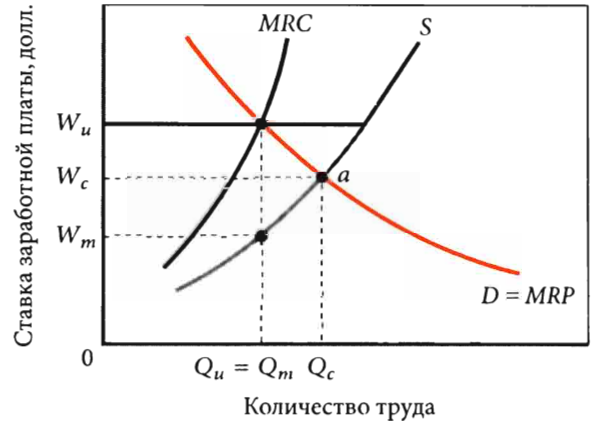


Рис. 26.8

Двусторонняя монополия на рынке труда. Монополист стремится нанять Q_m работников (когда $MRC = MRP$) и установить заработную плату W_m , соответствующую числу работников Q_m и лежащую на кривой предложения S . Открытый профсоюз, действия которого работодатель должен учесть, старается добиться ставки заработной платы W_u , которая выше формирующейся в условиях конкурентного равновесия. С позиции экономической теории, конечный результат этих устремлений, направленных в противоположные стороны, определить нельзя.

вполне вероятно, что сторона, обладающая в ходе заключения трудового соглашения большей силой и использующая более эффективную стратегию, способна склонить оппонента принять ставку заработной платы, более близкую к той величине, на которой настаивает она.

Желательный исход двусторонней монополии

Возможно, в конце концов уровень заработной платы и занятости окажутся более социально приемлемыми, чем это можно предположить, исходя только из термина «двусторонняя монополия». Монополия на одной стороне рынка фактически *может* компенсировать монополию на другой его стороне, что способствует установлению конкурентных или близких к конкурентным уровней ставок. Если бы на этом рынке доминировал профсоюз или руководство компании, т.е. если бы фактическая ставка заработной платы устанавливалась либо на уровне W_u , либо на уровне W_m , занятость ограничивалась бы уровнем Q_m (где $MRP = MRC$), что ниже конкурентного уровня.

А теперь предположим, что монополия сила профсоюза почти компенсирует монополистическую силу топ-менеджеров и достигается договоренность о ставке заработной платы, равной приблизительно W_c ,

которая является конкурентной. Если руководство соглашается с данной ставкой, у него исчезает стимул ограничивать занятость, в результате чего работодатель больше не станет снижать расходы на заработную плату, сокращая занятость. Вместо этого оно нанимает ресурсы (в данном случае труд) в количестве, обеспечивающем максимальную рентабельность, т.е. руководство исходит из договорной ставки заработной платы W_c (которая теперь составляет MRC фирмы), добивается ее равенства с MRP и считает, что в этих условиях наиболее прибыльно нанимать работников в количестве Q_c . Таким образом, в условиях монополии на обеих сторонах рынка труда возможна ситуация, когда итоговая ставка заработной платы и уровень занятости больше соответствуют конкурентным уровням ставок, чем в том случае, когда монополия существует только на одной стороне рынка. (Ключевой вопрос 7.)

Краткое повторение 26.2

- В модели повышения спроса на труд одним из важнейших способов повышения заработной платы профсоюзы считают вариант увеличения спроса на труд. Спрос можно расширить, если увеличить спрос на готовую продукцию, повысить производительность труда, изменить цены на другие, связанные с трудом факторы производства.
- В модели закрытого (цехового) профсоюза повышение заработной платы осуществляется через искусственное ограничение предложения труда. Профсоюзы могут добиваться этого такими средствами, как увеличение сроков обучения профессии, лицензирование работников и некоторыми другими.
- При использовании модели открытого (отраслевого) профсоюза применяется еще один способ, с помощью которого профсоюзы могут повысить заработную плату: поставить под свой контроль предложение труда для отдельной фирмы и угрожать забастовками полностью лишит фирму одного ресурса – труда, если она не согласится на условия профсоюза.
- Двусторонняя монополия возникает на таком рынке труда, где монополист ведет переговоры с открытым, или отраслевым, профсоюзом. Размер заработной платы и уровень занятости в этой ситуации зависят от конечных результатов переговоров по содержанию коллективного договора.

Противоречивые аспекты минимальной заработной платы

Со времени принятия в 1938 г. Закона о справедливых условиях труда (*Fair Labor Standards Act*) в Соединенных Штатах установлена федеральная мини-

мальная заработная плата. Она колеблется в пределах от 35 до 50% средней заработной платы, выплачиваемой рабочим обрабатывающей промышленности, и в настоящее время (2006 г.) она равна 5,15 долл. в час. Однако в 16 штатах установлены минимальные ставки оплаты труда, превышающие федеральные ставки. Некоторые из этих минимальных ставок относительно высокие. Например, в 2006 г. минимальная ставка за час труда в штате Вашингтон была равна 7,63 долл. Цель введения минимальной заработной платы – установить такой уровень оплаты, ниже которого ставка опускаться не может, что позволит работникам с низкой квалификацией получать доход не меньше прожиточного минимума.

Аргументы против минимальной заработной платы

Критики, обосновывающие свои доводы на основе данных рис. 26.7, полагают, что установление эффективной (выше равновесной) минимальной ставки заработной платы (например, W_u) приводит лишь к тому, что работодатели, если описывать ситуацию в параметрах кривой спроса на труд, смещаются по ней вверх и влево, в результате чего наем работников сокращается. Повышение издержек на заработную плату может даже привести к закрытию отдельных фирм и выдавливанию их из бизнеса. Из-за этого бедные, низкооплачиваемые работники, для которых как раз и устанавливался минимум заработной платы, оказываются вообще без работы. Разве не ясно, утверждают критики, что рабочему, который становится *безработным* при минимуме заработной платы, равном 5,15 долл. в час, стало еще хуже, чем было бы в ситуации, когда его *наняли* бы по рыночной ставке заработной платы, равной, скажем, 4,85 долл. в час?

Другим основанием для критики является тот факт, что минимум заработной платы мало влияет на снижение уровня бедности семей. Противники минимальной заработной платы указывают, что большую часть выгод от этого предложения получают работники, в том числе многие тинейджеры, которые вовсе не живут в условиях бедности.

Аргументы в пользу минимальной заработной платы

Сторонники установления минимальной заработной платы считают, что критики этой теории анализируют воздействие минимума заработной платы в нереалистичном контексте. Рис. 26.7, согласно мнению сторонников минимума заработной платы, строится на предположении о существовании конкурентного и статичного рынка. Однако более реален вариант, при котором установление минимума заработной платы на монополистическом рынке труда (рис. 26.8) может привести к повышению ставок заработной

платы, не вызывая безработицы. На самом деле при повышении минимума заработной платы может произойти даже увеличение рабочих мест — благодаря тому, что у монопсонического нанимателя исчезает стимул ограничивать занятость. Например, из-за установления минимума ставки заработной платы в размере W_c (рис. 26.8) кривой предложения труда, применительно к отдельной фирме, становится линия $W_c aS$, что стимулирует руководство фирмы увеличить число нанимаемых работников с Q_m до Q_c .

Более того, установление эффективного минимума заработной платы может повлечь за собой повышение производительности труда, при этом кривая спроса на труд перемещается вправо, тем самым компенсируя любой эффект безработицы, который в противном случае может быть вызван установлением минимума заработной платы. К тому же более высокая ставка заработной платы может стимулировать фирмы отыскивать для своих работников с невысокой квалификацией операции с более высокой производительностью, тем самым обеспечивая увеличение их производительности труда. Одновременно минимум заработной платы может снижать *текучку кадров*, т.е. долю работников, которые по своей инициативе прекращают работать на данной фирме. При сокращении общего числа людей с низкой производительностью показатель *средней* производительности у всего персонала фирмы повышается. В любом случае более эффективно действующие работники оправдывают выплату минимальной ставки заработной платы. С учетом сказанного влияние безработицы, которого так опасаются противники введения минимальной ставки заработной платы, может вообще отсутствовать.

Факты и выводы

Какая точка зрения является правильной? К сожалению, однозначного и четкого ответа на этот вопрос дать нельзя. Все экономисты соглашаются, что при каком-то значении минимальная ставка заработной платы становится настолько высокой, что неизбежно и в значительной степени снижает число работающих. В качестве предельного, даже абсурдного примера, подтверждающего это, можно привести вариант установления минимальной ставки, равной 20 долл. за час. Однако в настоящее время единого мнения в отношении влияния занятости на текущий уровень минимальной оплаты труда нет. Свидетельства за период 1980-х гг. позволяют высказать предположения, что всплески повышения минимальной ставки заработной платы уменьшили занятость работников, получающих по таким ставкам, особенно подростков (16–19 лет). Специалисты соглашаются, что повышение минимальной оплаты труда на 10% привело бы к снижению занятости тинейджеров приблизительно на 1–3%. Однако повышения ставки

минимальной заработной платы, произошедшие в 1991, 1996 и 1997 гг. привели не к столь заметным, а может быть, и нулевым снижениям занятости подростков².

Таким образом, общее влияние введения минимальной ставки оплаты труда остается неопределенным. С одной стороны, эффекты занятости и безработицы, вызываемые минимальной ставкой, кажется, не столь велики, как заявляют многие критики этого подхода. С другой стороны, большая часть этого влияния приходится на семьи, которые не относятся к категории бедных, и поэтому минимальная ставка оплаты не может выступать настолько мощным инструментом борьбы с бедностью, как надеются многие сторонники ее введения.

Тем не менее очевидно, что минимальная ставка имеет сильную политическую поддержку. Скорее всего это объясняется двумя реалиями жизни: 1) все большему числу работников минимальная ставка скорее помогает, чем вредит; 2) минимальная ставка предоставляет обществу определенную гарантию, что работодатели не будут устанавливать величину оплаты труда работников с низкой квалификацией, исходя только из собственных интересов.

Дифференциация заработной платы

Ставки почасовой заработной платы и размеры годовых оплат труда в разных профессиональных видах деятельности могут быть существенно разными. В табл. 26.3 перечисляются средние размеры годовой заработной платы для ряда профессий, что позволяет наглядно продемонстрировать *дифференциацию заработной платы* в отдельных профессиях. Например, обратите внимание, что хирурги в среднем получают в 8 раз больше, чем продавцы розничных магазинов. Но, хотя в таблице этого и не показано, даже в одних и тех же профессиональных областях существуют значительные различия ставок заработной платы. Например, некоторые очень опытные хирурги получают в несколько раз больше, чем их молодые коллеги, только начинающие свою врачебную карьеру. И наоборот, хотя средние ставки заработной платы продавцов розничных магазинов относительно низкие, некоторые ведущие продавцы, работающие на коммиссионных, в итоге зарабатывают в несколько раз больше, чем множество их коллег, чья средняя заработная плата указана в таблице.

Что объясняет столь значительную дифференциацию величин заработной платы? Здесь в очередной

² Alan Krueger, «Teaching the Minimum Wage in Econ 101 in Light of the New Economics of the Minimum Wage», *Journal of Economic Education*, Summer 2001.

Таблица 26.3

Средние размеры годовой заработной платы по отдельным отраслям, 2005 г.

Профессия	Средний размер годовой заработной платы, долл.
Хирурги	177 690
Пилоты самолетов	135 040
Инженеры нефтедобывающей отрасли	97 350
Финансовые менеджеры	96 620
Профессора права	95 570
Инженеры химической отрасли	79 230
Стоматологи-гигиенисты	60 620
Профессиональные медицинские сестры	56 880
Офицеры полиции	47 270
Электрики	45 630
Агенты по организации поездок	30 750
Парикмахеры	24 700
Продавцы магазинов розничной торговли	23 170
Сотрудники в отрасли развлечений	22 420
Помощники преподавателей	21 100
Повара в ресторанах быстрого питания	15 500

Источник: U.S. Bureau of Labor Statistics www.bls.gov/, 2006.

раз все определяется силами спроса и предложения. Как будет показано на рис. 26.9, разница заработной платы может возникнуть либо из-за величины предложения, либо спроса на рынках труда. На рис. 26.9а и 26.9б представлены рынки труда для двух профессиональных групп, имеющих идентичные *кривые предложения труда*. На рынке труда (рис. а) равновесная ставка заработной платы (W_a) относительно высокая, поскольку спрос на труд очень большой. На рынке труда (рис. б) равновесная ставка заработной платы (W_b) относительно низкая, так как спрос на труд здесь слабый. Очевидно, разница ставок заработной платы между профессиями (рис. а) и (рис. б) целиком объясняется разницей спроса на труд.

Сравните эту ситуацию с рис. 26.9в и 26.9г, на которых *кривые спроса на труд* одинаковы. На рынке труда (рис. в) равновесная заработная плата (W_c) относительно высокая, так как предложение труда достаточно сильно ограничено. На рынке труда (рис. г) предложение труда носит явно избыточный характер, и поэтому равновесная ставка (W_d) устанавлива-

ется на относительно низком уровне. В данном случае разница ставок заработной платы на рынках (рис. в) и (рис. г) полностью объясняется разницей в предложении труда.

Хотя рис. 26.9 можно считать хорошей исходной точкой для понимания сущности дифференциации заработной платы, необходимо разобраться и в том, почему условия предложения и спроса на разных рынках труда столь различны. Этому есть ряд объяснений.

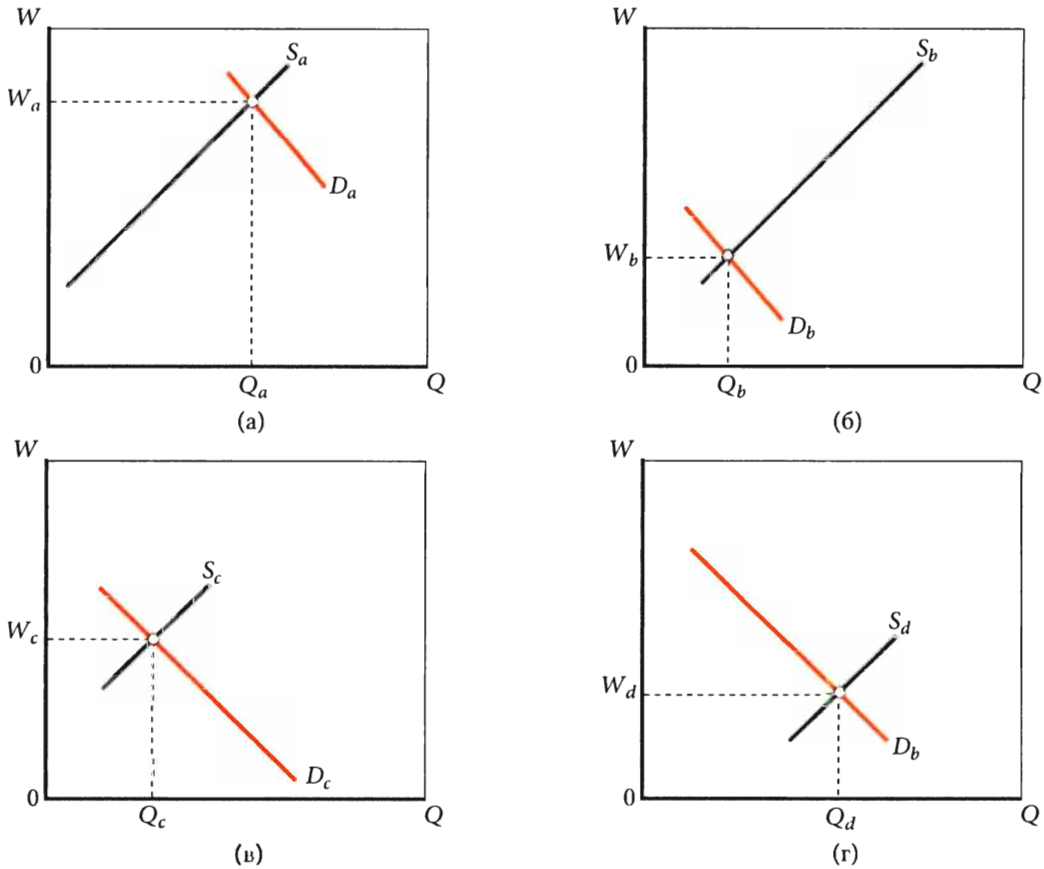
Предельный доход, получаемый за счет повышения производительности

Величина спроса на труд, определяющая, насколько кривая спроса на труд далеко располагается вправо, существенно различается в зависимости от профессий, что объясняется тем, какой вклад вносят различные профессиональные группы в доходы работодателя. Этот вклад в доходы, в свою очередь, зависит от производительности труда работников и величины спроса на продукты, в создании которых они принимают участие. Там, где труд является высокопроизводительным, а спрос на продукт высоким, спрос на труд также высок, и при прочих равных условиях высока и оплата. Например, ведущие профессиональные спортсмены показывают высочайшие результаты на спортивных соревнованиях, и поэтому миллионы зрителей готовы платить миллиарды долларов в течение спортивного сезона. **Предельный доход, получаемый за счет повышения производительности** этих ведущих спортсменов, чрезвычайно высок, как и их заработная плата (что показано на рис. 26.9а). И наоборот, в большинстве профессий работники приносят работодателям относительно небольшие доходы, и поэтому оплата их труда достаточно низка (как на рис. 26.9б).

Неконкурирующие группы

Если говорить о предложении труда, рабочая сила по своему составу является неоднородной: работники в значительной степени различаются своими умственными и физическими способностями, а также уровнем образования и подготовки. В результате этого в любой период времени можно считать, что рабочая сила состоит из ряда **неконкурирующих групп**, каждая из которых может включать одну или несколько профессий, определяющих состав данной группы. В некоторых группах квалифицированных работников мало, в то время как в других нехватки нет. К тому же люди, обладающие необходимой подготовкой для работы в одной отрасли, далеко не всегда могут справиться с профессиональными заданиями, характерными для других групп.

Способности Лишь относительно небольшое число людей может быть нейрохирургами, скрипа-

**Рис. 26.9**

Спрос на труд, предложение труда и дифференциация заработной платы. Дифференциация заработной платы между рынками труда (а) и (б) целиком объясняется различиями спроса на труд. На рынках труда (в) и (г) единственной причиной, вызывающей дифференциацию заработной платы, является разница в предложении труда.

чами, всемирно известными топ-моделями, химиками-исследователями или профессиональными спортсменами. Из-за этого предложение конкретных видов труда очень небольшое в сравнении со спросом на них, и поэтому заработная плата у представителей таких профессий высокая (как это видно из рис. 26.9в). Члены этих и подобных групп не конкурируют ни друг с другом, ни с другими квалифицированными или низкоквалифицированными работниками. Скрипач не соперничает за рабочее место с хирургом, а хирург не конкурент ни скрипачу, ни топ-модели.

Понятие неконкурирующих групп является достаточно гибким, его можно применять к различным подгруппам и даже к отдельным лицам из одной группы. Некоторые особенно талантливые скрипачи могут получать значительно больше своих коллег,

играющих на таких же инструментах. Горстка высших управляющих ведущих корпораций зарабатывает в 10, а то и в 20 раз больше исполнительных директоров и даже президентов корпораций среднего размера. Почему? В каждом случае их менее талантливые коллеги явно не дотягивают до уровня лидеров и в случае необходимости не способны их в полной мере заменить.

Образование и подготовка Другой источник дифференциации заработной платы – необходимость учета различных вложений в человеческий капитал. **Инвестиции в человеческий капитал** – это затраты на образование и профессиональную подготовку, повышение квалификации, иными словами, все средства, связанные с повышением производительности труда работников. Расходы на повышение производительности труда, как и затраты предпринимателя на при-

обретение машин и оборудования, можно рассматривать как инвестиции, поскольку предприниматель идет на *нынешние* расходы с расчетом, что это позволит ему *в будущем* получать более высокие потоки доходов. **26.2 Human capital**

На рис. 26.10 показано, что люди, потратившие больше средств на образование, на протяжении своей карьеры действительно получают в совокупности более высокие доходы, чем те, кто вложил в образование меньше. Причина этого двоякая: 1) таких работников относительно немного, и поэтому их предложение по сравнению с менее профессионально подготовленными работниками ограничено; 2) более образованные работники, как правило, более производительны и за счет этого пользуются более высоким спросом. На рис. 26.10 также показано, что заработки более образованных работников повышаются быстрее, чем у их товарищей с менее высоким образовательным уровнем. Основная причина заключается в том, что работодатели вкладывают больше средств в подготовку на рабочем месте более образованных работников и за счет этого резко повышают предельный доход, получаемый за счет повышения производительности, и как результат — свои доходы.

Хотя образование способствует более высоким доходам, для его получения требуются значительные средства. Обучение в колледже включает не только прямые издержки (плату за обучение, учебники), но и косвенные, или альтернативные, издержки (упущенные заработки). Компенсирует ли более высокая оплата более образованного работника эти издержки? Ответ на данный вопрос является положительным. По имеющимся оценкам, средства, затраченные на получение среднего образования, дают прибыль от 10 до 13%, а высшего — от 8 до 12%. По общепринятому мнению, каждый год обучения поднимает заработную плату работника примерно на 8%. За период с 1980-х по 2000-е гг. разрыв в оплате труда между выпускниками средних школ и колледжей стал еще больше. Если представить его в численном виде, он вырос с 28 до 46% у женщин и с 22 до 42% у мужчин.

Компенсирующие выплаты

Если работники в определенной неконкурирующей группе могут в равной степени выполнять несколько различных видов работ, можно ожидать, что ставка заработной платы будет одинаковой для каждого из этих видов работ. Но в реальной жизни это далеко не так. Если исходить только из способностей, выпускник школы может стать и торговым представителем, и неквалифицированным строительным рабочим. Однако за эти виды труда платят разную заработную плату. Практически везде строительные работники получают более высокую заработную плату, чем работники торговли. Подобные различия раз-

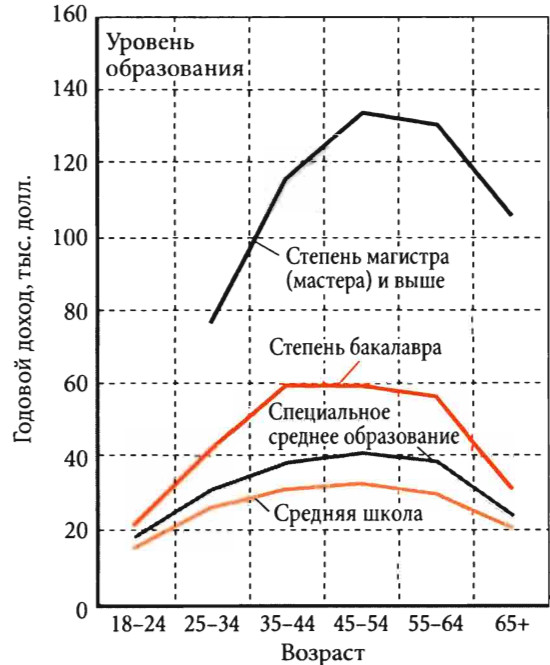


Рис. 26.10

Уровень образования и индивидуальный годовой доход. Ежегодные доходы с возрастом быстрее увеличиваются у работников с более высоким образованием. Более значительные инвестиции в образование позволяют людям получать более высокие доходы в течение всего периода работы.

Источник: U.S. Bureau of the Census. Данные приведены по состоянию на 2004 г.

меров заработной платы называются **компенсирующими выплатами**, так как они необходимы, чтобы учесть неденежные аспекты различных видов работ.

Работа на строительстве предполагает грязные руки, боли в спине, несчастные случаи и нерегулярную занятость, объясняемую сезонностью и циклическостью работ. Работа в сфере торговли протекает совершенно в другой атмосфере: чистая одежда, прохладный воздух, подаваемый кондиционером на рабочем месте, незначительный риск несчастных случаев и увольнений. Легко понять, почему при прочих равных условиях люди предпочитают браться за ручку и бланки финансовых документов, а не за лопату. Из-за этого предложение труда в строительстве (рис. 26.9в) существенно ниже, чем в торговле (рис. 26.9г). Поэтому, чтобы компенсировать неприглядность неденежных аспектов строительных работ, подрядчики на стройках должны платить более высокую заработную плату, чем платят магазины.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Вся моя жизнь

Человеческий капитал – это совокупность результатов, полученных в итоге прежних инвестиций в образование, профессиональную подготовку и другие факторы, повышающие производительность работы человека и его доходы. Именно запас знаний, ноу-хау, навыков и умений позволяет людям производительно трудиться и больше зарабатывать. Полезный запас человеческого капитала в сочетании с сильным спросом на чьи-то услуги может в значительной степени увеличить получаемый доход. Для некоторых людей высокие доходы относительно мало зависят от количества фактически отработанных часов и в гораздо большей степени от их навыков и умений, за которыми стоит накопленный запас человеческого капитала.

Все сказанное можно продемонстрировать на примере следующей истории. Говорят, что однажды в парижском кафе какой-то турист увидел известного испанского художника Пабло Пикассо (1881–1973). Турист спросил Пикассо, не мог бы тот набросать эскиз портрета его жены, а он за это заплатит. Пикассо выполнил его просьбу за несколько минут и сказал: «Это обойдется вам в 10 000 франков (приблизительно 2000 долл.)». Услышав столь высокую цену, турист очень возмутился и заявил: «Но ведь вам потребовалось всего несколько минут на эту работу».

«Нет, – ответил Пикассо, – для этого потребовалась вся моя предыдущая жизнь!»

Такие компенсирующие различия встречаются в масштабах всей экономики. При прочих равных условиях профессии, связанные с высоким риском получения травмы или смертности, оплачиваются дороже, чем сопоставимые по характеру, но более безопасные при работе. Работы, не предусматривающие оплаты работодателем страхования здоровья, выплат в пенсионные фонды и оплату отпусков, могут оплачиваться дороже, чем сопоставимые виды работ, где указанные и им подобные льготы предоставляются. Работы с более гибкими часами работы оплачиваются дешевле, чем работа с твердо установленными временными сроками. Работы с более высоким риском безработицы оплачиваются дороже, чем аналогичные виды работ, где этот риск ниже. Начальные работы в профессиях с очень низкими перспективами увеличения заработка оплачиваются дороже, чем начальные виды работ, которые являются первыми «ступенями» на хорошо структурированных «трудовых лестницах».

Эти и другие компенсирующие выплаты играют важную роль и в распределении редких ресурсов труда в обществе. Если очень немногие люди готовы заниматься уборкой мусора, то общество должно платить высокую заработную плату представителям этой профессии, так как в противном случае мусор никто убирать не будет. Если бы гораздо больше людей хотело работать продавцами, то обществу не нужно было бы платить им столько же, сколько оно платит уборщикам мусора, чтобы получить требующиеся ему услуги.

Несовершенства рынка

Дифференциацию заработной платы в экономике помогают объяснить разница предельного дохода, получаемого за счет повышения производительности, величины человеческого капитала и неденежные аспекты профессиональной деятельности. Кроме того, дифференциация связана и с несовершенствами рынка, препятствующими перемещению работников на более высокооплачиваемую работу.

Недостаток информации об имеющихся должностях Многие работники просто не располагают сведениями о наличии вакансий и возможностях получения более высокой заработной платы в других городах и на других должностях, для которых они обладают всеми необходимыми данными. В силу этого перемещение рабочей силы на более высокооплачиваемые должности и, следовательно, изменения в структуре предложения рабочей силы могут оказаться недостаточными, чтобы уравнивать оплату труда в различных видах деятельности.

Ограниченная географическая мобильность

Работники географически привязываются к своим местам проживания. Многие люди неохотно идут на переезд, так как из-за этого приходится покинуть друзей, родственников, коллег, их детям – поменять школу, семье – продать свой дом, нести расходы и неудобства, связанные с адаптацией к новой работе и окружению. Как заметил более двух веков тому назад Адам Смит: «Из всех видов багажа, оказывается, труднее всего транспортировать человека». Поэтому одной из причин сохранения географической дифференциации заработной платы для одной и той же профессии становится нежелание или отсутствие у работников возможности мигрировать.

Профсоюзы и ограничения мобильности со стороны органов власти К географическим ограничениям мобильности могут добавляться искусственные препятствия, устанавливаемые профсоюзами и органами власти. В частности, мы уже отмечали, что цеховые профсоюзы в определенных целях ограничивают число своих членов. В конце концов, если плотников и каменщиков становится много, их заработная плата снижается. Низкооплачиваемый, не охваченный профсоюзом плотник из города Браш,

штат Колорадо, возможно, и хотел бы поехать в Чикаго на поиски более высокой заработной платы. Но его шансы на успех в этом городе незначительны. Ему, возможно, трудно будет там получить профсоюзный билет, а раз нет билета, нет и работы. Кроме того, лицензия врача-офтальмолога или юриста на занятие определенной деятельностью и практикой в одном штате может не удовлетворять лицензионным требованиям других штатов, и поэтому географическая мобильность профессионалов также ограничена. Существуют и другие искусственные барьеры на пути перемещения работников, в частности пенсионные выплаты, медицинское страхование, льготы за выслугу лет на прежней работе, которые могут быть утрачены при переезде на новое место работы.

Дискриминация Несмотря на запрещение дискриминации законодательством, она часто проявляется в том, что женщины и представители национальных меньшинств за одну и ту же работу получают меньше, чем белые мужчины. К тому же женщины и представители национальных меньшинств часто целенаправленно вытесняются в низкооплачиваемые профессии, вследствие чего (из-за повышения предложения труда) заработная плата в этих видах деятельности падает, хотя в экономике в целом она растет. До тех пор пока дискриминация препятствует женщинам и представителям меньшинств, имеющим нужную подготовку, занимать более высокооплачиваемые должности, будут сохраняться и различия в оплате труда. (Подробнее вопросы дискриминации обсуждаются в гл. 34.)

При объяснении фактической дифференциации заработной платы учитываются все четыре рассмотренных фактора – различия в предельных доходах, получаемых за счет повышения производительности, наличие неконкурирующих групп, неденежные особенности труда и несовершенства рынка, каждый из которых играет свою роль в появлении такой дифференциации. Например, дифференциация заработной платы врача и строительного рабочего в основном объясняется различиями в предельных доходах, получаемых за счет повышения производительности, и наличием неконкурирующих групп. Для деятельности врачей характерно генерирование значительных доходов, обеспечиваемых высокой производительностью их труда и явно выраженной готовностью потребителей услуг (пациентов) оплачивать (через страховые полисы) свое лечение. Кроме того, представители этой профессии входят в неконкурирующую группу, куда сложно попасть из-за необходимости соответствовать строгим требованиям к уровню профессиональной подготовки, которую получает ограниченный круг лиц. Из-за этого предложение труда здесь ниже спроса на него.


На строительных работах, где требования по профессиональной подготовке не столь серьезны, пред-

ложение труда превышает спрос на этот ресурс. Из-за этого заработная плата строителей намного ниже, чем у врачей. Однако, если бы и не существовало различий в оплате труда из-за непривлекательности работы строителя и проведения соответствующим профсоюзом политики ограничения членства, разница в оплате труда у представителей рассмотренных здесь профессий, т.е. дифференциация, вероятно, могла бы быть даже больше.

Оплата по результатам труда

Модели определения заработной платы, представленные в этой главе, строятся на допущении, что заработная плата работника – стандартная почасовая оплата, например 15 долл. в час, выплачиваемая всегда. На самом деле схемы оплаты обычно сложнее и по своему составу, и по целям. Кроме того, многие работники получают и дополнительные льготы, напрямую не выраженные в денежном виде, в частности, медицинское страхование, страхование жизни, оплаченный отпуск, оплату больничных, взносы работодателя в пенсионные фонды и т.д. Наконец, определенные схемы оплаты труда разработаны таким образом, чтобы добиваться от работников максимальной эффективности труда. Данный вопрос требует специального и более подробного обсуждения.

Еще раз вернемся к проблеме «принципал – агент»

Определение проблемы «принципал – агент», которая заключается в том, что интересы акционеров корпорации (принципалов) и ее управляющих (агентов) могут различаться, в этой книге было дано в гл. 4. Эта проблема актуальна для всех без исключения наемных работников. Фирмы нанимают работников, потому что они помогают производить товары и услуги, которые фирмы продают для получения прибыли. Работники могут рассматриваться как агенты – люди, нанятые для достижения целей фирмы. Фирмы можно считать принципалами, т.е. теми, кто нанимает других людей (агентов) для помощи в достижении своих целей. Принципалы и их агенты имеют один общий интерес: и те и другие хотят продолжить свои действия в выбранной роли и добиваться более благоприятных для себя условий. Так, целью принципала (фирмы) является получение прибыли, а ее наличие, в свою очередь, помогает фирме сохранять занятость работников и выплачивать им заработную плату.  **26.3 Principal – agent problem**

Однако интересы фирм и работников не являются в полной мере одинаковыми. И когда эти инте-

рессы расходятся, возникает уже знакомая нам проблема «принципал – агент». Скажем, работники могут уклоняться от работы, т.е. прилагать меньше усилий к работе, чем они договорились с работодателем при найме, или устраивать несанкционированные перерывы в работе. Работники могут улучшить свои условия труда, сокращая усилия в работе так, чтобы при этом их доход в виде размера оплаты труда не снижался. Ночной сторож на складе может уходить с работы раньше времени или читать на работе роман вместо того, чтобы обходить помещение столько раз, сколько предусмотрено по инструкции. Менеджер, получающий фиксированную ставку, может проводить много времени вне офиса, навещая друзей, вместо того чтобы в это время заниматься делами компании.

Из сказанного понятно, что у фирм (принципалов) появляются вполне обоснованные основания прибегать к различным приемам, чтобы добиваться уменьшения уклонений от работы, а еще лучше вообще их не допускать. Один из вариантов – вести наблюдение за работниками, однако часто такой мониторинг установить и вести трудно и дорого. Конечно, можно нанять другого работника, чтобы он отслеживал работу ночного сторожа, но это удваивает издержки на обеспечение безопасности склада. Другой способ решения проблемы «принципал – агент» – разработать **мотивирующую схему оплаты**, более тесно связывающую оплату труда работника с его производительностью. К подобным мотивирующим схемам оплаты относятся варианты сдельной оплаты, комиссионных и гонораров, выплаты премий и долей от полученной фирмой прибыли, опционы на акции, доплата за более производительный труд.

Сдельная оплата труда Сдельная оплата труда – это плата, пропорциональная числу единиц продукции, произведенной работником. Если работодатель (принципал) платит сборщику фруктов за бушель или наборщику за страницу, ему не нужно беспокоиться, что работник будет отлынивать; отпадает и необходимость в мониторинге, чтобы отслеживать, как этот человек работает.

Комиссионные и гонорары В отличие от сдельной оплаты, которая связывает оплату с количеством произведенной продукции, комиссионные и гонорары связывают оплату со стоимостью продаж. Сотрудники, занятые продажами товаров или услуг, например агенты по продаже недвижимости (риэлтеры), страховые агенты, брокеры, продавцы в розничной торговле, обычно получают свое вознаграждение в виде *комиссионных*, которые рассчитываются как определенный процент стоимости продаж. Артисты, работающие в звукозаписывающих студиях, и авторы книг получают *авторские гонорары* в виде определенного процента отчислений с каждого про-

данного экземпляра книги, видео- или аудиокассеты. Такие формы оплаты позволяют лучше согласовать интересы людей, занимающихся продажами, а также интересы творческих работников с интересами компаний, ориентированных на получение прибыли.

Премии, акционные опционы и доли прибыли Премии (часто их также называют *бонусами*) – это выплаты сверх установленной фиксированной годовой зарплаты, размер которых определяется показателями работы конкретного работника, группы людей или всей фирмы. Профессиональный игрок в бейсбол может получать премии за высокий процент успешных ударов, число результативных подач, с которых были забиты мячи, или число пробежек после того, как мяч отбит, и т.д. Менеджер может получать бонусы, основанные на прибыльности подразделения, которым он руководит. *Опционы на акции* – это форма вознаграждения, когда работникам разрешается покупать акции фирмы, в которой они работают, по фиксированной цене, более низкой, чем на фондовой бирже. Такие опционы являются частью компенсационного пакета для ведущих сотрудников, особенно часто их получают работники, занятые в сфере высоких технологий. Служащим может также выплачиваться определенный процент распределяемой фирмой прибыли. Такая практика известна как *участие в прибылях*.

Эффективная заработная плата Логика, лежащая в основе *эффективной заработной платы*, исходит из того, что наниматели могут добиваться от своих работников больше трудовых усилий, если будут платить им более высокую, превышающую равновесную, заработную плату. Давайте снова вернемся к рис. 26.3, на котором показан конкурентный рынок рабочей силы с равновесным уровнем оплаты в 10 долл. Как изменилась бы ситуация на этом рынке, если бы наниматель решил заплатить цену выше равновесной – 12 долл. в час? Оказывается, вместо того чтобы поставить фирму в невыгодное положение по сравнению с фирмами-конкурентами, платящими по 10 долл. в час, более высокая зарплата может увеличить усилия работников и повысить производительность их труда настолько, что издержки на единицу рабочей силы на самом деле снизятся. Например, если каждый работник при оплате 12 долл. производит 10 ед. продукции в час по сравнению с шестью единицами в час, оплачиваемыми за 10 долл., то затраты на единицу рабочей силы в первом случае (у фирмы, выплачивающей высокую зарплату) составляют только 1,20 долл. (12 долл. / 10 ед.), а во втором (у фирмы, выплачивающей равновесную зарплату) – 1,67 долл. (10 долл. / 6 ед.).

Оплата выше равновесной может увеличить эффективность труда работника за счет появления нескольких «рычагов». Более высокая зарплата позволяет фирме привлекать более квалифицированных

работников. В результате использования этого подхода в организации может в целом улучшиться рабочая атмосфера. Текучесть кадров также снижается, благодаря чему работники становятся более опытными, растет производительность их труда, снижаются издержки на найм и обучение новых работников. Так как альтернативные издержки от потери высокооплачиваемого труда повышаются, работники скорее всего в таких условиях будут прилагать больше усилий, а масштабы контроля и объем мониторинга снижаются. Как показывает практика, во многих случаях переход на эффективную заработную плату для многих работодателей оказался выгодным вариантом. ■ **26.4 Efficiency wages**

Дополнение: отрицательные побочные эффекты при оплате по результатам

Когда заработная плата привязана к показателям эффективности труда, решать проблему «принципал – агент» и повысить производительность труда работников становится значительно легче. Однако применение подобных планов оплаты труда требует осторожности, так как могут возникать и негативные побочные эффекты. Вот несколько примеров такого рода.

- Увеличение темпов выпуска продукции, которое часто наблюдается при введении сдельной оплаты труда, может приводить к ухудшению качества продукции. С этим также может быть связано и снижение безопасности труда работников. В долгосрочном периоде подобные негативные эффекты могут стать для компании дорогостоящими.
- Работа за комиссионные может привести к тому, что некоторые работники отдела продаж станут пользоваться спорными и даже мошенническими приемами продаж. Например, они могут рассказывать покупателям о несуществующих свойствах продукта или убеждать потребителей отремонтировать товар, когда в этом нет необходимости. Подобные действия могут серьезно навредить работодателю, особенно в случае возбуждения против него дела в суде или применения мер органами власти по пресечению подобной практики.
- Бонусы, полагающиеся за индивидуальные достижения, могут мешать сотрудничеству людей, столь необходимому для достижения максимальных результатов команды в целом. Например, профессиональный игрок в баскетбол, оплата труда которого зависит от того, сколько очков он наберет за сезон, будет чаще бросать по кольцу и в тех ситуациях, когда правильной было бы передать мяч партнеру, находящемуся в более удобной позиции.
- Так как финансовые результаты участия в прибыли зависят от итогов деятельности фирмы в целом, некоторые не столь энергичные сотрудники могут предпочесть «проехаться за чужой счет» и получить свою долю от прибыли фирмы за счет более интенсивного труда других работников.
- Акционные опционы могут побуждать некоторых недобросовестных руководителей манипулировать потоками затрат и доходов фирм, в которых они работают, чтобы создать ложное впечатление о динамично растущей прибыли. Когда цены акций фирмы вырастают, такие руководители реализуют свои акционные опционы по повышенной цене и получают за счет этого кругленькую сумму. В начале 2000 г., когда подобные махинации руководителей стали известны общественности, некоторые фирмы серьезно пострадали.
- У процесса снижения текучести рабочей силы, вызванного более высоким уровнем оплаты труда в компании, существует и обратная сторона. У фирм, которые платят своим сотрудникам эффективную заработную плату, становится меньше возможностей для найма новых работников. А это также может иметь негативные последствия, так как часто именно «свежая кровь» вносит новое в деятельность компании.

Краткое повторение 26.3

- Сторонники введения минимальной ставки заработной платы считают, что она помогает бороться с бедностью и ограничивает власть монополии, если та имеет место на рынке. Противники этого подхода утверждают, что такая ставка на самом деле мало влияет на снижение уровня бедности, но увеличивает безработицу.
- Дифференциация заработной платы в основном связана с действием сил спроса и предложения, на которые, в свою очередь, оказывает влияние разница в предельном доходе, получаемом за счет повышения производительности труда работников, уровень их образования, навыки и умения и неденежные аспекты разных видов труда. Определенную роль в этом играют и несовершенства рыночной системы.
- Проблема «принципал – агент» в трудовых отношениях возникает тогда, когда работники преследуют собственные цели, наносящие ущерб работодателю, главная задача которого – получение прибыли.
- Чтобы повысить производительность труда и решить проблему «принципал – агент», разработаны различные варианты оплаты по результатам труда (сдельная оплата, комиссионные, авторские гонорары, бонусы, опционы на акции, участие в прибыли, эффективная заработная плата).

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Не переплачивают ли компании своим главным исполнительным директорам?

Огромная оплата труда – много миллионов долларов за год – главных исполнительных директоров крупнейших корпораций вызывает множество серьезных критических высказываний.

Руководители высшего звена корпораций в США обычно получают общую годовую оплату (заработная плата, бонусы и опционы на акции), достигающую нескольких миллионов долларов. Как показано в табл. 1, каждый из первых пяти руководителей этого уровня в 2005 г. заработал более 120 млн долл.

Оплата труда руководителей высшего звена в Соединенных Штатах не только очень высокая в сравнении со средней оплатой труда американских менеджеров и работников, но и при ее сопоставлении с оплатой труда их коллег в других промышленно развитых странах. Например, в 2005 г. оплата труда главных исполнительных директоров в фирмах с годовой выручкой около 500 млн долл. в среднем составляла 2,2 млн долл. в Соединенных Штатах, 1,2 млн долл. во Франции и Германии и менее 600 тыс. долл. в Южной Корее и Японии*.

Является ли высокая оплата труда главных исполнительных директоров всего лишь результатом предложения их труда и спроса на их труд, как это имеет место, скажем, в отношении звезд спорта или артистов? Отражает ли она предельный доход, получаемый за счет повышения производительности их труда, т.е. тот вклад, который эти люди вносят в продукцию компании, и получаемые ею доходы?

Специалисты, отвечающие положительно на этот вопрос, подчеркивают, что решения, принимаемые руко-

Таблица 1

Пять самых высокооплачиваемых главных исполнительных директоров США, 2005 г.

Директор	Компания	Общий размер оплаты, млн долл.
1. Ричард Фейербэнк (Richard D. Fairbank)	Capital One Financial	249
2. Терри Семел (Terry S. Semel)	Yahoo	231
3. Генри Сильверман (Henry R. Silverman)	Cendant	140
4. Брюс Каратц (Bruce Karatz)	KB Home	136
5. Ричард Фалд-младший (Richard S. Fuld, Jr.)	Lehman Bros Holdings	123

Источник: *Forbes*, May, 8, 2006, p. 138.

водителями крупных корпораций, влияют на работу каждого сотрудника организации. Продуманные решения повышают производительность в масштабах всей организации, благодаря чему ее доходы возрастают; и наоборот, плохие решения приводят к снижению производительности и, как результат, доходов. Только руководители, которые постоянно принимают взвешенные

РЕЗЮМЕ

1. Понятие «труд» затрагивает всех людей, которые за свою работу получают заработную плату. Ставка заработной платы – это цена, уплачиваемая за единицу времени использования трудовых услуг. Доходы, полученные как вознаграждение за труд, включают общую заработную плату и рассчитываются как произведение часовой ставки зарплаты на число отработанных часов. Номинальная ставка заработной платы – это количество денег, получаемых работником за единицу времени использования его труда. Реальная ставка заработной платы – это покупательная способность номинальной заработной платы.
2. Долгосрочный рост средней реальной заработной платы примерно соответствует росту производительности труда: оба показателя в долгосрочном плане возрастают.
3. Международные сравнения показывают, что реальная заработная плата в Соединенных Штатах относительно высока, хотя и не самая высокая в мире. Высокая заработная плата в промышленно развитых странах в значительной мере является результатом высокой производительности труда.
4. Конкретные ставки оплаты зависят от структуры рынка труда. На конкурентном рынке труда равновесная заработная плата и уровень занятости

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

решения в бизнесе, в крупных организациях в течение длительного времени остаются на высших позициях. Поскольку таких людей совсем немного, т.е. их предложение ограничено, а предельный доход, получаемый компанией за счет повышения производительности их труда, очень высок, они запрашивают огромную заработную плату и бонусы, размер которых зависит от показателей функционирования руководимых ими организаций.

Кроме того, некоторые экономисты отмечают, что оплата труда главных исполнительных директоров в Соединенных Штатах похожа на призы, получаемые профессиональными игроками в гольф и теннис за свои победы в турнирах. Эти высокие призы предназначены для стимулирования производительности всех тех, кто пытается добиться успеха. В корпорациях основные призы достаются единицам победителей «соревнований» среди менеджеров, старающихся рано или поздно добиться позиции главного исполнительного директора. Поэтому высокая оплата труда этих руководителей объясняется не только высокой производительностью их собственного труда. Возможно, она выплачивается и потому, что такая оплата стимулирует повышение производительности у десятков других корпоративных руководителей, стремящихся подняться выше по иерархической лестнице в организации. С этой точки зрения высокая оплата труда главных исполнительных директоров становится вполне оправданной, так как благодаря ей общая производительность управленческого труда существенно повышается.

Критики нынешней высокой оплаты труда руководителей корпорации признают, что эти люди, разумеется, заслуживают намного более высокой заработной платы, чем обыкновенные работники или обычные менеджеры, однако ставят под сомнение, что величина

заработной платы должна составлять миллионы долларов. Эти специалисты отвергают идею «чемпионской оплаты», считая, что корпорациям требуются усилия всей команды, состоящей из менеджеров и руководителей, а не вариант конкуренции с высокими ставками, в которой победитель получает «большую часть пирога». Они исходят из того, что корпорации, хотя и принадлежат акционерам, на самом деле в значительной степени контролируются советами директоров и профессиональными руководителями. Но так как многие члены совета директоров являются действующими главными исполнительными директорами (CEO) других корпораций или были ими в прошлом, они часто преувеличивают важность этой должности и поэтому переплачивают своим главным исполнительным директорам. Эти избыточно высокие оплаты идут за счет акционеров фирмы.

Если обобщить сказанное, защитники высокой оплаты труда главных исполнительных директоров считают, что такая оплата оправдана прямым или косвенным высоким вкладом этих людей в предельную выручку компании. Нравится ли это кому-то или нет, оплата труда корпоративных руководителей определяется законами рынка. И наоборот, критики утверждают, что многомиллионная оплата труда этих руководителей имеет относительно небольшое отношение к предельному доходу, получаемому за счет повышения производительности труда, и поэтому, с точки зрения рядовых акционеров, несправедлива. Из нашего обсуждения этого вопроса понятно пока лишь одно, что на сегодняшний день он остается нерешенным.

* *Worldwide Total Remuneration, 2005–2006* (New York: Towers Perrin, January 11, 2006, p. 20).

определяются точкой пересечения кривых спроса и предложения. Для отдельной фирмы рыночная ставка заработной платы выступает в виде горизонтальной прямой предложения труда. Это означает, что ставка заработной платы равна постоянным предельным издержкам фирмы на труд. Фирма нанимает новых работников лишь до тех пор, пока ее предельная выручка от продукта (*MRP*) не сравняется с предельными издержками на ресурс (*MRC*), в данном случае на труд.

5. В условиях монополии кривая предельных издержек на ресурс располагается выше кривой предложения ресурса, так как при найме дополнительных работников монополист должен повышать ставки заработной платы и платить эту более высокую заработную плату всем работни-

кам. Монополист будет нанимать меньше работников, чем в условиях конкуренции, чтобы добиться более низкой ставки заработной платы (более низких издержек на труд), чем конкурентная ставка, и за счет этого получить больше прибыли.

6. Профсоюз может повышать конкурентные ставки заработной платы путем: а) увеличения производного спроса на труд; б) ограничения предложения труда с помощью закрытых профсоюзов; в) непосредственного увеличения ставки заработной платы выше равновесной с помощью открытых профсоюзов.
7. Во многих отраслях рынок труда принимает форму двусторонней монополии, при которой сильный профсоюз «продает» труд монополистическому нанимателю. Конечный результат данной мо-

- дели рынка труда в виде цены, которая будет в конце концов установлена, определить, руководствуясь только логикой, нельзя.
8. В среднем работники, объединенные в профсоюзы, получают заработную плату на 15% выше, чем люди, не являющиеся членами профсоюза.
 9. Среди экономистов нет единодушного мнения о целесообразности установления минимума заработной платы в качестве механизма предотвращения бедности. С одной стороны, она порождает безработицу среди некоторых низкооплачиваемых категорий работников, с другой – приводит к росту доходов тех, кто продолжает работать.
 10. Дифференциацию заработной платы в целом можно объяснить: а) предельным доходом, получаемым за счет повышения производительности труда разных групп работников; б) наличием не-
- конкурирующих групп, появляющихся из-за разницы в способностях и уровне подготовки различных групп работников; в) компенсирующими оплатами труда, учитывающими неденежные аспекты разных видов труда; г) несовершенствами рынка в виде отсутствия необходимой информации о работе, вялой географической мобильности, ограничений, вводимых профсоюзами и органами власти, дискриминации.
11. Проблема «принципал – агент» возникает, когда работники уклоняются от работы, т.е. прилагают меньше усилий, чем от них ожидалось. Фирмы могут бороться с этим, устанавливая контроль над работниками или вводя мотивирующие схемы оплаты, связывающие размер получаемого работником вознаграждения с результатами его работы.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Ставка заработной платы (*wage rate*)
 Номинальная заработная плата (*nominal wage*)
 Реальная заработная плата (*real wage*)
 Совершенно конкурентный рынок труда (*purely competitive labor market*)
 Монополия (*monopsony*)
 Замкнутый профсоюз (*exclusive unionism*)
 Лицензирование работников (*occupational licensing*)
 Открытый профсоюз (*inclusive unionism*)
 Двусторонняя монополия (*bilateral monopoly*)

Минимальная заработная плата (*minimum wage*)
 Дифференциация заработной платы (*wage differentials*)
 Предельный доход, получаемый за счет повышения производительности (*marginal revenue productivity*)
 Неконкурирующие группы (*noncompeting groups*)
 Инвестиции в человеческий капитал (*investment in human capital*)
 Компенсирующие выплаты (*compensating differences*)
 Мотивирующие схемы оплаты (*incentive pay plan*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Объясните, почему общий уровень заработной платы в Соединенных Штатах выше, чем в большинстве других стран. Какой самый важный фактор определяет повышение ставок средней реальной заработной платы в США на протяжении длительного периода?
2. Почему фирма на совершенно конкурентном рынке труда выступает организацией, вынужденной соглашаться с действующими на этом рынке ставками? Что бы произошло, если бы она решила платить работникам по ставке ниже текущей рыночной?
3. **Ключевой вопрос** Объясните определение заработной платы на рынке труда, на котором работники не объединены в профсоюзы, а где за их труд активно конкурируют многие фирмы. Представьте эту ситуацию графически, используя W_1 для обозначения равновесной ставки заработной платы и Q_1 – числа работников, которые нанимаются фирмой как группа. Сравните кривую предложения труда для отдельной фирмы с кривой

предложения для всего рынка и объясните разницу. На графике обозначьте совокупный доход, совокупные издержки на заработную плату и выработку, идущую на оплату нетрудовых ресурсов.

4. **Ключевой вопрос** Заполните следующую таблицу предложения труда для фирмы, нанимающей работников в условиях конкуренции.

Труд, ед.	Ставка заработной платы, долл.	Совокупные издержки на труд (фонд заработной платы), долл.	Предельные издержки на ресурс (труд), долл.
0	14	–	–
1	14	–	–
2	14	–	–
3	14	–	–
4	14	–	–
5	14	–	–
6	14	–	–

- а. Представьте графически кривые предложения труда и предельных издержек на ресурс (труд) для данной фирмы. Объясните взаимосвязь этих кривых.
 - б. Сравните эти данные с данными спроса на труд в вопросе 2 в гл. 25. Какими будут равновесная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости? Объясните почему.
5. Предположим, ранее конкурировавшие фирмы из вопроса 3 образуют ассоциацию работодателей, которая нанимает рабочую силу так, как это делал бы монополист. Опишите словами влияние этого события на заработную плату и занятость. Скорректируйте диаграмму из вопроса 3 и покажите на ней монополистический уровень заработной платы и занятости, обозначив их W_2 и Q_2 соответственно. Используя модель монополии, объясните, почему администрация больницы иногда жалуется на «нехватку» медсестер. Есть ли у вас предложения, позволяющие ликвидировать эту нехватку?
 6. **Ключевой вопрос** Предположим, фирма-монополист нанимает работников и может заплатить первому рабочему по ставке 6 долл., но для привлечения каждого последующего рабочего ей придется повысить ставку заработной платы на 3 долл. Представьте графически новые кривые предложения труда и предельных издержек на труд и объясните их соотношение. Сравните эти новые данные с данными в вопросе 2 гл. 25. Какой теперь будет равновесная ставка заработной платы и уровень занятости? Объясните, почему они отличаются от ваших ответов на вопрос 4?
 7. **Ключевой вопрос** Предположим, монополист установил ставку заработной платы, равную W_m , и нанимает Q_m работников, как показано на рис. 26.8. Теперь допустим, создан отраслевой профсоюз, который вынуждает предпринимателя согласиться на ставку заработной платы, равную W_c . Объясните устно и используя график, почему в этом случае повышение ставки заработной платы будет сопровождаться возрастанием числа нанимаемых работников.
 8. Работали ли вы когда-либо в организации, получая минимальную заработную плату? Если да, то как долго? Стали бы вы сторонником повышения минимальной ставки оплаты труда на доллар? На 2 долл.? На 5 долл.? Поясните ваши доводы.
 9. «У многих низкооплачиваемых членов общества, например у поваров экспресс-кафе, как правило, относительно плохие условия труда. Но компенсирующие добавки за такой труд часто не выплачиваются, и поэтому такие добавки не объясняют дифференциацию ставок заработной платы». Вы согласны с подобным утверждением? Поясните вашу точку зрения.
 10. Что подразумевается под инвестициями в человеческий капитал? Используйте данное понятие для объяснения: а) дифференциации заработной платы; б) роста реальной заработной платы в Соединенных Штатах за длительный период.
 11. Что представляет собой проблема «принципал – агент»? Работали ли вы когда-нибудь в организации, где была эта проблема? Если да, считаете ли вы, что усиленное наблюдение за работниками решило бы проблему? Почему фирмы не нанимают большего числа инспекторов, чтобы исключить уклонение от работы?
 12. (*Последний штрих*) Считаете ли вы, что чрезвычайно высокая оплата труда главных исполнительных директоров экономически оправданна? Почему да или почему нет?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Реальная заработная плата и производительность труда.** Отражает ли увеличение оплаты труда эффективность труда работников? В долгосрочном плане рост реальной заработной платы коррелирует с ростом производительности труда. Текущие данные о производительности труда и затратах на оплату труда вы можете найти на сайте Бюро статистики труда (*Bureau of Labor Statistics*) (www.bls.gov/gov/lpc). Выберите разделы *Get Detailed Statistics* (Получите более подробную статистику) и *Most Request Statistics* (Самые запрашиваемые статистические данные), из которых можно получить самые последние данные об изменении выпуска продукции (в процентном исчислении) на час труда для всех занятых в бизнес-секторе (производительность труда) и о процентном изменении реальной часовой оплаты. Были ли сопоставимы темпы повышения реальной часовой оплаты с увеличением объема продукции, выпускаемой за час, за последние три года?
2. **Доходы мужчин и женщин в профессиональном гольфе: почему разница между ними так велика?** Посетите веб-сайт espn.go.com и выберите заголовков *Golf* (Гольф), а затем *Money Leaders* (Лидеры по заработанным деньгам). Каковы на сегодняшний день годовые доходы ведущих десяти мужчин-гольфистов, участвующих в турнирах Ассоциации профессиональных игроков в гольф (PGA)? Каковы доходы ведущих десяти женщин, играющих в гольф в турнирах LPGA? Почему вообще существует разница в заработках мужчин и женщин, занимающихся гольфом?

В этой главе вы узнаете:

- о природе экономической ренты и о том, как она определяется;
- о процентных ставках в свете теории ссудных фондов;
- о том, как процентные ставки меняются в зависимости от риска, срока погашения ценных бумаг, размера займа и налоговой политики;
- почему имеет место экономическая прибыль, как прибыль и убытки распределяют ресурсы по альтернативным вариантам их применения;
- какова доля доходов США, приходящаяся на каждый фактор производства.



Рента, процент и прибыль

Как устанавливаются цены на землю (или арендная плата на землю) и почему они столь различны? Например, почему 20 акров земли в центре пустыни Невада продаются за 5 тыс. долл., в то время как 20 акров в центре Лас-Вегаса стоят 300 млн долл. и больше?

От чего зависит величина процентных ставок и что заставляет их меняться? Например, почему процентные ставки на 3-месячные банковские депозитные сертификаты в июле 2000 г. равнялись 6,7%, в январе 2003 г. — только 1,3%, а в июне 2006 г. — 5,4%?

Каковы источники прибыли и убытков и почему они столь различны? Например, почему компания *Wal-Mart* имела в 2005 г. прибыль, равную 11 млрд долл., в то время как компания *General Motors* понесла убытки, составляющие 11 млрд долл.?

В гл. 26 основное внимание мы уделили платежам за ресурсы, которые принимают вид заработной платы и жалования и на которые приходится приблизительно 71% национального дохода. В этой главе разбираются остальные 29% национального дохода, а именно рентные платежи, проценты и прибыль. Давайте начнем этот анализ с ренты.

Экономическая рента

Для большинства людей термин «рента» означает кажущуюся непомерно высокой суммой, которую они платят за снимаемую квартиру или комнату в студенческом общежитии. Для руководителя предприятия «рента» означает выплаты за использование здания завода, оборудования или складского помещения. Однако подобные определения ренты, основывающиеся на здравом смысле, являются не совсем четкими, а порой и вообще вводными в заблуждение. Рента за комнату в общежитии, например, может включать

и другие платежи, в частности, проценты на денежный капитал, который университет занял у органов власти или частных лиц для финансирования строительства общежития, на заработную плату охранников и уборщиц, оплату коммунальных услуг и т.д.

Экономисты используют термин «рента» в более узком, но менее двусмысленном значении. **Экономическая рента** — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых (их запасы) строго ограничено. Как видно из этого определения, именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов — их фиксированное количество — отличают

рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли.

Рассмотрим эту особенность и выводы, следующие из нее, используя анализ спроса и предложения. Для простоты будем исходить из допущения, что все участки земли имеют одно и то же качество, другими словами, что каждый имеющийся акр пахотной земли одинаково производителен. Предположим также, что все участки земли используются для производства только одного продукта, скажем, пшеницы. И наконец, допустим, что участки арендуются на конкурентном рынке, т.е. спрос на землю предъявляют много фермеров, производящих зерно, и одновременно землю на рынке предлагают много землевладельцев.

На рис. 27.1 кривая S показывает предложение пахотной земли, имеющейся в наличии, а кривая D_2 — спрос фермеров на эту землю. Как и на все другие экономические ресурсы, спрос на землю является производным от спроса на продукты, произведенные с ее использованием. Кривая спроса на землю является снижающейся, что объясняется законом убывающей отдачи, а также тем, что для фермеров как

группы цена продукта должна уменьшаться, чтобы они могли продавать дополнительные единицы продукции.

Совершенно неэластичное предложение

Уникальность данного анализа вытекает из особенностей предложения земли. Для каких бы целей ни использовалась земля, ее предложение всегда будет абсолютно неэластичным (как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе), что и отражается положением кривой S . Земля не имеет издержек производства: это «бесплатный и невоспроизводимый дар природы». Можно только констатировать, что в хозяйственном обороте имеется определенное количество земли. Конечно, верно и то, что внутри существующих границ землю можно сделать более пригодной для хозяйственного использования, прибегая для этого к очистке, дренажу и ирригации. Но все это приводит только к улучшению качества, но не к изменению количества земли как таковой. Более того, подобное изменение качества используемой земли возможно только для незначительного в абсолютном измерении общего количества земли в обороте и поэтому не противоречит основному аргументу, что предложение земли и иных природных ресурсов фактически строго ограничено.

Изменения спроса на землю

Так как предложение земли фиксировано, единственным серьезным фактором, определяющим величину земельной ренты, выступает спрос; предложение в данном случае играет пассивную роль. А чем определяется спрос на землю? Его детерминанты обсуждались в гл. 25: цена продукции, выращенной на этой земле, производительность земли (которая частично зависит от количества и качества ресурсов, в сочетании с которыми используется земля) и цена на другие ресурсы, используемые вместе с землей.

Если на рис. 27.1 спрос на землю повысится с D_2 до D_1 , земельная рента увеличится с R_2 до R_1 . Если же спрос на землю уменьшается, например, с D_2 до D_3 , земельная рента также уменьшается с R_2 до R_3 , причем количество предложенной земли остается неизменным — L_0 . Изменения величины экономической ренты не будут оказывать никакого влияния на количество имеющейся земли; предложение земли просто не может быть увеличено. Если бы спрос на землю установился на уровне D_4 , земельная рента равнялась бы нулю. Земля стала бы «свободным благом», или «бесплатным товаром», т.е. таким товаром, спрос на который настолько мал по сравнению с предложением, что даже при нулевой цене на рынке было бы избыточное предложение данного товара. На рис. 27.1 это избыточное предложение представлено отрезком $b-a$, на всем протяжении которого

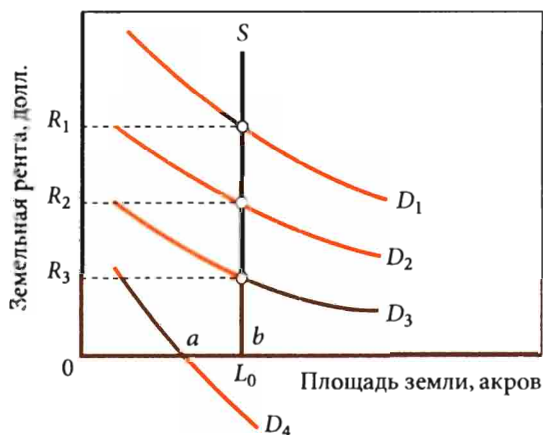


Рис. 27.1

Определение величины земельной ренты. Поскольку предложение земли S (как и других природных ресурсов) совершенно неэластично, единственным значимым фактором, определяющим размер земельной ренты, является спрос на землю. Поэтому повышение спроса с D_2 до D_1 или уменьшение спроса с D_2 до D_3 приводит к значительным изменениям величины земельной ренты: с R_2 до R_1 в первом случае и с R_2 до R_3 во втором. При этом общее предложение земли остается неизменным — на уровне L_0 . Если спрос на землю относительно ее предложения является очень небольшим (D_4), земля становится «свободным благом», или «бесплатным товаром», и перестает приносить ренту ее владельцам.

рента равна нулю. В американской истории подобная ситуация наблюдалась в эпоху «освоения свободных земель».

Рисунок 27.1 объясняет и высокий уровень цен на землю, что помогает ответить на один из вопросов, заданных в начале этой главы. Цены на землю и арендные платежи за землю очень высоки в центре Лас-Вегаса потому, что спрос на эти участки огромен. Они могут принести их владельцам чрезвычайно высокие доходы от азартных игр, проживания гостей города и их развлечения. Для сравнения: спрос на изолированный участок в середине пустыни очень низкий, так как от использования этой земли доходы скорее всего будут очень незначительными. (Конечно, ситуация совершенно изменится, если на этом участке обнаружится золото, что и произошло на отдельных территориях в штате Невада!)

Земельная рента как излишек

Абсолютную неэластичность предложения земли следует сравнить с относительной эластичностью таких материальных ресурсов, как строения, оборудование, складские помещения. В долгосрочном периоде совокупное предложение этих ресурсов *не* является фиксированным. Скажем, повышение цен на них будет побуждать предпринимателей строить и предлагать большее количество таких ресурсов. И наоборот, падение цен на них приведет к тому, что предприниматели будут допускать изнашивание имеющихся зданий, оборудования и ухудшение их качества и не станут их заменять. Кривая предложения неземельных ресурсов плавно поднимается; из чего следует, что цены таких ресурсов выполняют **функцию стимулирования**. Высокая цена стимулирует увеличение предложения ресурсов, низкая цена — сокращение предложения.

Однако в отношении земли дело обстоит иначе. Рента не выполняет никакой побудительной функции, поскольку совокупное предложение земли фиксировано. Если рента составляет 10 тыс. долл., 500 долл., 1 долл. или 0 долл. за акр, то, независимо от цены, в распоряжении общества будет находиться одинаковое количество земли, пригодной для производства продукции. По этой причине экономисты считают ренту своего рода *излишком*, т.е. платой, которая не является необходимой в том смысле, что она не обеспечивает появления дополнительной земли в экономике.

Прикладной вопрос: единый налог на землю

Если исходить из того, что земля является бесплатным даром природы и на ее производство не требуется никаких затрат, почему вообще следует платить ренту тем, кто по воле случая, по наследству, а то и после какого-либо неправомерного действия оказался

собственником земли? Социалисты давно утверждают, что всякая земельная рента — это не заработанный доход. Поэтому, заявляют они, землю следует национализировать — передать в собственность государству, чтобы любые платежи за ее пользование могли бы быть направлены органами власти на рост благосостояния всего населения, а не только небольшой его доли — нынешних собственников земли.

Предложение Генри Джорджа В Соединенных Штатах критика в адрес рентных платежей приняла форму движения за **единый налог**, которое получило значительную поддержку в конце XIX в. Порожденное нашумевшей в обществе книгой Генри Джорджа (*Henry George*) «Прогресс и бедность» (*Progress and Poverty*, 1879) реформистское движение основной упор делало на то, что экономическую ренту можно обложить полным налогом, не уменьшая при этом имеющегося предложения земли и, соответственно, производственного потенциала экономики в целом.

Джордж отмечал, что поскольку население растет, а географические границы не изменяются, земельные собственники получают со своих земельных владений ренту, размер которой постоянно увеличивается. Этот прирост ренты происходит в результате возрастания спроса на ресурс, предложение которого абсолютно неэластично. Некоторые собственники земли получают баснословно высокие доходы, не затрачивая никаких производственных усилий, а только в результате владения выгодно расположенными участками земли. Генри Джордж придерживался мнения, что этот прирост размера земельной ренты должен принадлежать обществу в целом; он утверждал, что земельная рента должна облагаться налогом и использоваться на общественные нужды. Чтобы добиться у общества поддержки своих идей о налогообложении земель, Джордж пошел еще дальше и предложил, чтобы налоги на рентный доход были *единственным* налогом, взимаемым органами власти.

Идея Джорджа о налогообложении земли основывалась не только на идее равенства и справедливости, но и на понятии эффективности. Его введение означало бы, что налог на землю будет эффективным — в отличие от любого другого вида налогов, — потому что выплаты по нему не влияют на объем используемых и налогооблагаемых ресурсов. Например, налог на заработную плату после его уплаты снижает величину получаемых на руки денег и поэтому ослабляет стимулы к труду. Человек, готовый работать при ставке заработной платы (до уплаты налога), равной 10 долл., может решить выйти из состава рабочей силы и перейти на систему социального обеспечения, если после уплаты налога реальная ставка его заработной платы снизится до 8 долл. Этот же недостаток характерен и для остальных вводимых налогов. Так, имущественный налог на здания снижает

доходы тех, кто вкладывает капитал в подобную недвижимость, побуждая некоторых из этих инвесторов перемещать свой денежный капитал в другие привлекательные для вложений объекты. Если же налогом облагается земля, подобного перемещения ресурсов не происходит. Земля будет использоваться в наиболее выгодном варианте как до взимания налога, так и после. Конечно, если взимается налог, землевладелец вообще может вывести землю из производственного оборота, но тогда он не будет получать никакого рентного дохода. Однако получать ренту — сколь бы малой она ни была — все равно лучше, чем не получать ее совсем.

Критические высказывания В настоящее время сторонников введения единого налога на землю очень немного. Это предложение критикуют по следующим пунктам:

- Текущий уровень расходов органов власти таков, что одного налога на землю явно не хватит для их покрытия; поэтому его нельзя реально рассматривать в качестве единственного налога.
- На практике значительная часть доходов состоит из процента, ренты, заработной платы и прибыли. Плодородие земли обычно улучшается в результате определенной производственной деятельности, и в этом случае экономическую ренту нелегко отделить от вложений в улучшение капитала. Практически определить, какую именно часть данного дохода составляет экономическая рента, очень трудно.
- Так называемые *незаработанные доходы* получают не только землевладельцы, но и множество других людей. Это особенно характерно в периоды циклических подъемов экономики. Например, к таким доходам относятся доходы с капитала или разница между покупной и продажной стоимостью актива, которую может получить всякий, кто 20 или 25 лет назад приобрел (или унаследовал) акции быстрорастущей компании. Можно ли этот вид дохода считать более «заработанным», чем рентный доход землевладельца?
- Наконец, в течение какого-то времени — и вероятно, много раз — участок земли переходил из одних рук в другие, т.е. его владелец менялся. Поэтому в прошлом прежние владельцы получали выгоду от возрастания стоимости земли (и размера земельной ренты). Но теперь вряд ли справедливо взимать налог в предлагаемом варианте с нынешних владельцев, которые к тому же уплатили конкурентную рыночную цену за землю.

Различия в производительности земель и размере ренты

До сих пор мы исходили из предположения об одинаковом качестве земель. На самом деле это совсем не так. Разные участки земли имеют совершенно

разные показатели производительности. Эта разница главным образом объясняется различиями в плодородии почвы и такими климатическими факторами, как осадки и температура. Именно из-за этого почва в штате Канзас исключительно пригодна для производства зерна, долины Вайоминга менее пригодны для выращивания зерновых культур, а пустынные земли штата Аризона для этого совсем не подходят. Различия в производительности земель отражаются на спросе на ресурс. Конкурентное назначение цен фермерами приведет к установлению высокой ренты на высокопродуктивную землю в штате Канзас. Менее продуктивная земля в штате Вайоминг дает намного меньшую ренту, а земля в штате Аризона, возможно, — совсем никакой.

Важным фактором при объяснении разницы в размере земельной ренты также является местоположение конкретного участка. При прочих равных условиях арендаторы будут платить больше за участок земли, стратегически более выгодно расположенный по отношению к материалам, труду и потребителям, чем за участок, удаленный от этих факторов. В качестве примера такого рода можно привести чрезвычайно высокую земельную ренту на основных лыжных курортах страны и участках земли с потенциально большими залежами нефти.

Различия в размере ренты, обусловленные качественной неоднородностью земли, можно легко проследить на рис. 27.1, но с несколько другой точки зрения. Предположим, как и раньше, что производится только один сельскохозяйственный продукт, например зерно, на четырех участках земли разного качества, причем размер каждого участка фиксирован и равен L_0 . В сочетании с адекватными размерами капитала, труда и предпринимательских усилий производительность или, точнее, предельная выручка с каждого участка земли показана кривыми спроса D_1 , D_2 , D_3 и D_4 . Участок земли 1 — наиболее производительный, что отражается положением кривой D_1 , участок 4 — наименее производительный, о чем также свидетельствует положение кривой D_4 . Экономическая рента с участков 1, 2 и 3 равна соответственно R_1 , R_2 и R_3 , при этом разница в размере ренты отражает качественное различие трех участков земли. Качество участка земли 4 настолько низкое, что фермерам, с учетом имеющегося предложения земли, вообще невыгодно за него платить. Поэтому он является «бесплатным» ресурсом, так как не представляет собой настолько редкий ресурс, чтобы на него был предъявлен спрос и могла быть назначена рента.

Альтернативное использование земли

До сих пор мы исходили из допущения, что земля может использоваться единственным способом. В действительности мы знаем, что землю можно использовать по-разному. На одном акре сельскохозяйствен-

ных угодий в штате Канзас можно выращивать не только кукурузу, но и пшеницу, овес, ячмень, крупный рогатый скот. Кроме того, на этом акре можно построить жилье, провести через него скоростную автостраду или возвести производственное здание. Это свидетельствует о том, что выбор конкретного варианта использования земли предполагает оценку альтернативных издержек, численно равных произведенной продукции при наилучшем из отвергнутых вариантов использования анализируемого ресурса. Там, где альтернативные возможности существуют, отдельные фирмы должны платить ренту, покрывающую альтернативные издержки, если они хотят гарантировать себе право использовать землю по собственному усмотрению. Для отдельной фирмы рента, аналогично заработной плате или процентам, представляет собой составляющую их издержек производства.

Напомним, что, с точки зрения общества, экономическая рента не является составляющей издержек. Общество располагает неизменным объемом земли, независимо от того, выплачивается экономическая рента или нет. С общественной точки зрения, экономическая рента является дополнительным платежом, излишком сверх того, что действительно необходимо обществу, чтобы получить выгоду от использования данного ресурса. Но отдельные фирмы вынуждены платить ренту, чтобы обеспечить себе право привлекать земельные ресурсы, тем самым изымая их из других, альтернативных вариантов использования. Из-за этого для отдельных компаний рентные платежи представляют собой издержки. (**Ключевой вопрос 2.**)

Краткое повторение 27.1

- Экономическая рента – это цена, уплачиваемая за ресурс, такой как земля, спрос на который абсолютно неэластичен.
- Рента на землю – излишек, если понимать термин в том смысле, что эта земля была бы доступна обществу, даже если бы рента не выплачивалась.
- Избыточная природа земельной ренты стала основой движения Генри Джорджа за единый налог.
- Дифференцирование ренты позволяет использовать землю одним из альтернативных способов.


Процентная ставка

Процентная ставка – это цена, уплачиваемая за использование денег. Это цена, которую заемщик должен заплатить кредитору за перенос части его покупательной способности из нынешнего времени в будущее. Ее можно также рассматривать как сумму

денег, которую нужно заплатить за использование 1 долл. в течение одного года.

- **Цена использования денег задается в виде процента** Цена денег (процент) исчисляется в тех же единицах, что и сама ссуда, т.е. за денежную ссуду платят деньгами. Поэтому обычно цена денег выражается в виде процента, или доли, от суммы кредита, а не в абсолютном денежном исчислении. Лучше и понятнее сказать «12% годовых», чем «за использование 1000 долл. надо платить 120 долл. в год». Выражая плату за использование денег в виде процента, проще сравнивать ставки за использование различных сумм денег. Выразив процентную ставку таким образом, можно непосредственно сравнивать выплаты, скажем, 432 долл. в год с суммы в 2880 долл. и 1800 долл. в год с 12 тыс. долл. В обоих случаях процентная ставка составляет 15% – факт, который не столь очевиден, если оперировать абсолютными величинами. Ставка в 15% представляет собой процентную годовую ставку.
- **Деньги не являются ресурсом** Как таковые деньги не являются экономическим ресурсом. Монеты, бумажные деньги или чековые счета, т.е. деньги в любой форме, не являются сами по себе производительными, так как они не могут производить товары или услуги. Однако предприниматели «покупают» возможность использования денег, потому что их можно истратить для приобретения средств производства: заводских зданий, оборудования, складских помещений и т.д. А эти средства несомненно вносят вклад в производство. Таким образом, используя денежный капитал, руководители предприятий в конечном счете покупают возможность пользоваться реальными средствами производства.

Теория ссудных фондов

В макроэкономике процентная ставка рассматривается через призму общего предложения денег и общего спроса на деньги. Но поскольку сейчас мы изучаем этот вопрос с позиции микроэкономики, полезно более подробно остановиться на микроэкономической теории процента. С этой точки зрения **теория ссудных фондов** исследует процентную ставку не в терминах совокупного спроса на деньги и совокупного предложения денег, а в параметрах спроса и предложения средств, доступных для кредитования (и, соответственно, заимствования). Как показано на рис. 27.2, ставкой, при которой устанавливается равенство спроса и предложения ссудных фондов, является равновесная процентная ставка (в данном случае, равная 8%).  **27.1 Loanable funds**

Давайте сначала рассмотрим теорию ссудных фондов в упрощенном виде. В частности, для простоты предположим, что единственными поставщиками этих

фондов являются домашние хозяйства и частные покупатели, а их единственными потребителями — фирмы. Кроме того, будем исходить из допущения, что процесс кредитования происходит непосредственно между домашними хозяйствами и фирмами, иными словами, никаких финансовых посредников между ними не существует.

Предложение ссудных фондов На рис. 27.2 предложение ссудных фондов представлено кривой S . Возрастающий характер кривой свидетельствует о том, что при более высокой процентной ставке домашние хозяйства предоставят для кредитования больше средств, чем при более низкой ставке. Большинство людей предпочитают использовать свой доход для покупки приносящих удовольствие товаров и услуг *сегодня*, а не откладывать эти покупки *на будущее*. Чтобы люди захотели отложить потребление «на потом» и за счет этого увеличили сбережения, их нужно «подкупить» или стимулировать, например выплатой процента. Чем выше процентные платежи, тем большим становится объем отложенного домохозяйствами потребления и, следовательно, объем ссудных фондов.

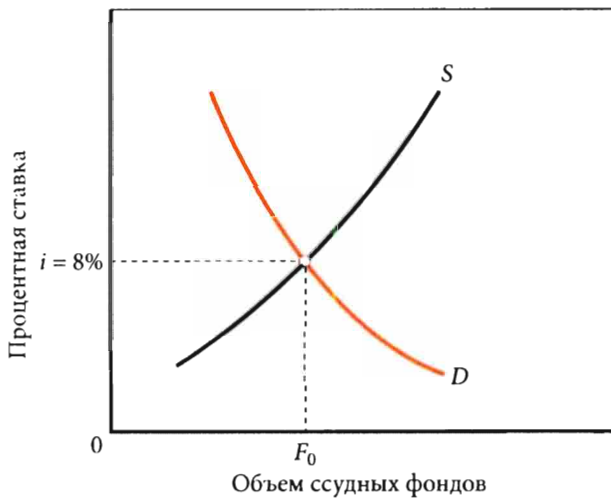


Рис. 27.2

Рынок ссудных фондов. Восходящая кривая S предложения ссудных фондов поясняет одну простую концепцию: чем выше процентная ставка, тем больше средств для кредитования предоставят домашние хозяйства, тем самым решив отложить свои траты на будущее и сэкономить больше средств, в результате чего общая сумма средств, предоставляемых для кредитования, возрастает. Нисходящая кривая спроса ссудных фондов D указывает на увеличение объема кредитования при более низкой процентной ставке. Равновесная процентная ставка (в данном случае 8%) определяется точкой пересечения спроса и предложения (F_0) ссудных фондов.

Экономисты расходятся по вопросу о том, насколько сильно объем ссудных фондов, которые можно занять, реагирует на изменения процентной ставки. Большинство специалистов склоняются к тому, что сбережения относительно нечувствительны к изменениям процентной ставки, так как люди откладывают деньги не только для того, чтобы получить за них процент. Например, их экономия может объясняться сложившейся привычкой что-то отложить или желанием иметь резерв «на черный день». Порой люди временно стараются тратить как можно меньше денег, чтобы накопить на покупку какого-то дорогостоящего товара. Из-за этого кривая предложения ссудных фондов может быть менее эластичной, чем это показывает кривая S на рис. 27.2.

Спрос на ссудные фонды Фирмы заимствуют ссудные фонды прежде всего с целью увеличить свой основной капитал и поэтому направляют эти средства на строительство новых заводов и складских помещений и покупку технических средств и оборудования. Допустим, фирма хочет купить станок, позволяющий увеличить объем выпуска и продаж, в результате чего совокупный доход фирмы возрастет на 110 долл. в год. Кроме того, предположим, этот станок стоит 100 долл. и срок его использования — один год. Сравнивая 10 долл. излишка, который останется у фирмы после покрытия затрат на покупку станка, с затратами на его приобретение (100 долл.), можно рассчитать, что в первый год ожидаемая норма прибыли от этих инвестиций составит 10% (10 долл./ 100 долл.) в год.

Чтобы определить, насколько прибыльны и целесообразны подобные инвестиции, фирма должна сравнить процентную ставку, или цену привлечения ссудных фондов, с ожидаемой нормой прибыли — 10%. Если средства можно привлечь по ставке, меньшей, чем норма прибыли, например под 8%, как на рис. 27.2, тогда инвестиции прибыльны и целесообразны. Но если кредитные ресурсы можно привлечь только по ставке выше 10%, например под 14%, то подобные инвестиции прибыли не принесут и осуществлять их не стоит.

Почему спрос на кредитные ресурсы представлен убывающей кривой (рис. 27.2)? При более высоких процентных ставках прибыльных инвестиционных проектов становится меньше, из-за чего фирмам требуется меньший общий объем ссудных фондов. При более низких ставках рентабельными оказываются большее число инвестиционных проектов и, следовательно, спрос на ссудные фонды возрастает. Действительно, как мы убедились на примере, покупка станка стоимостью 100 долл. является вполне прибыльным делом, если можно получить средства под 8%, но если ставка составит 14%, то эта покупка экономически неоправдана. **27.1 Interest rates**

Расширенная модель

Попробуем сделать нашу модель более реалистичной по нескольким направлениям.

Финансовые институты Домохозяйства редко непосредственно и напрямую ссужают свои сбережения фирмам, привлекая эти средства для инвестиций. Вместо этого домохозяйства размещают свои сбережения в банках (и других финансовых институтах). Банки, чтобы привлечь средства, выплачивают вкладчикам проценты и в свою очередь предоставляют полученные средства фирмам. Последние берут кредит, т.е. занимают у банков, выплачивая тем проценты за пользование деньгами. Финансовые институты, выступающие посредниками между вкладчиками и бизнесом, получают прибыль в результате того, что проценты, по которым они выдают ссуды заемщикам, выше процентов, которые они выплачивают своим вкладчикам. Оба вида процентных ставок определяются на основе спроса и предложения ссудных фондов.

Изменения предложения Все, что вынуждает домохозяйства быть более бережливыми при каждой данной процентной ставке, ведет к росту их сбережений и, следовательно, сдвигает кривую предложения сбережений вправо. Например, если процент, который приносят сбережения, будет внезапно освобожден от налогообложения, можно ожидать, что предложение ссудных фондов возрастет и равновесная процентная ставка понизится.

Напротив, уменьшение бережливости людей сдвигает кривую предложения ссудных фондов влево, из-за чего равновесная ставка возрастает. Так, если органы власти увеличат объем социального страхования, чтобы полнее покрывать затраты на лечение в больницах и выплату пенсий, стимулы домохозяйств к сбережению уменьшатся.

Изменения спроса Если рассматривать ситуацию со стороны спроса, все, что увеличивает норму прибыли в отношении потенциальных инвестиций, повышает и спрос на кредитные ресурсы. Вернемся к нашему предыдущему примеру, в котором фирма получает дополнительный доход в размере 110 долл. при покупке станка стоимостью 100 долл. и в конечном итоге получает норму прибыли на свои инвестиции, равную 10%. Какие факторы могут способствовать повышению или понижению нормы прибыли? Предположим, за счет технологических усовершенствований производительность станка повышается настолько, что совокупный доход фирмы, которая пользуется им, увеличивается не на 110, а на 120 долл., в результате чего норма прибыли возрастает с 10 до 20%. До того как были внедрены технологические усовершенствования, фирма не предъявляла спрос на кредитные ресурсы, выдаваемые под 14%. Но после их внедрения фирма привлечет ссудные фонды в раз-

Рассмотрим следующую ситуацию...

Это и есть процентные ставки

Если рассматривать рынок заимствованных средств с точки зрения их предложения, процентные ставки – это плата, необходимая, чтобы побудить людей пожертвовать своим текущим потреблением, т.е. отдать кому-то свои деньги на какой-то срок. Следующая история, которую в свое время рассказал экономист Ирвинг Фишер (*Irving Fisher, 1867–1947*), помогает лучше разобраться в понятии «временной стоимости денег».

Как-то во время массажа массажист заявил Фишеру, что он социалист и считает, что «в основе капитализма лежат процентные ставки и, по его мнению, требование их выплаты – это воровство». После массажа Фишер спросил: «Сколько я вам должен?»

– Тридцать долларов.

– Очень хорошо, – воскликнул Фишер. – Я дам вам вексель, по которому вы сможете получить наличные через 100 лет. Я полагаю, вы не будете возражать, если возьмете этот вексель, хотя никакого процента он вам не принесет. Через указанный там срок вы или, скорее всего, ваши внуки сможете его погасить.

– Но я не могу позволить себе ждать так долго, – ответил массажист.

– Я полагаю, вы сказали, что процентная ставка – это воровство. Если процент – воровство, вы должны быть готовы ждать деньги бесконечно долго. Если же ваша готовность ограничивается каким-то сроком, допустим десятью годами, сколько вы хотели бы тогда получить?

– Ну, конечно, эта сумма должна превышать 30 долларов.

После того как массажист выразил свое отношение к собственным деньгам, Фишер удовлетворенно констатировал: «Но ведь в этом и заключается сущность процентных ставок».

Источник: Irving Fisher, цитируется по работе Irving Norton Fisher, *My Father Irving Fisher* (New York: Comet, 1956), p. 77.

мере 100 долл. и по такой ставке, а это означает, что кривая спроса на ссудные фонды сдвинулась вправо.

Аналогично росту цен продукции фирмы способствует повышение потребительского спроса на эту продукцию. Поэтому, хотя производительность станка не изменилась, потенциальный доход, который он может принести, при повышении спроса возрастет, допустим, со 110 до 120 долл., в результате чего норма прибыли увеличится с 10 до 20%. В этом случае фирма также будет готова к большим заимствованиям средств при сложившейся на рынке ставке, не ограничиваясь рассмотренными выше вариантами кредитования под 8 или 14%. Из этого следует, что кривая спроса на ссудные фонды смещается вправо, из-за чего равновесная процентная ставка повышается.

И наоборот, снижение производительности или цены продукции фирмы сдвигает кривую спроса на ссудные фонды влево, и, как следствие, равновесная процентная ставка понижается.

Другие участники Мы должны учитывать тот факт, что существуют и другие участники рынка ссудных фондов, действующие на стороне как спроса, так и предложения. Например, хотя поставщиками средств, доступных для кредитования, выступают домохозяйства, многие из них сами предъявляют спрос на эти ресурсы. Домохозяйства берут кредиты для финансирования дорогостоящих покупок, таких как дома, автомобили, мебель, бытовая техника. Свой спрос на ссудные фонды предъявляют и органы власти. Эти средства нужны им, скажем, для финансирования бюджетного дефицита. Свою роль на данном рынке играют и компании, у которых доходы превышают текущие расходы. Они могут предложить часть избыточных доходов в качестве ссудных фондов. Таким образом, на рынке ссудных фондов компании и домохозяйства участвуют в формировании как спроса, так и предложения.

Наконец, из курса макроэкономики вам уже известно, что банки и другие финансовые институты не только аккумулируют разрозненные сбережения домашних хозяйств, а затем с их помощью кредитуют экономику, но и сами в процессе кредитования создают средства или снижают общий объем кредитования, когда выданные ранее займы погашаются, а новые не выдаются. В США контроль за такой банковской деятельностью и тем самым за тем, как она влияет на величину процентных ставок, ведет Федеральная резервная система (выступающая в США в качестве центрального банка страны).

Этот факт помогает ответить на один из вопросов, открывающих эту главу: почему процентные ставки на 3-месячные банковские депозиты упали с 6,7% в 2000 г. до всего 1,3% в начале 2003 г.? Это объясняется двумя причинами: 1) спрос на ссудные фонды резко снизился, так как у структур бизнеса в значительной степени ослабло желание приобретать капитальные товары в больших количествах; 2) Федеральная резервная система, стараясь ослабить экономический спад и бедность населения, прибегла к дополнительным кредитно-денежным мерам, из-за которых предложение ссудных фондов в стране в значительной степени возросло. И наоборот, за период с 2003 по 2006 г. Федеральная резервная система ограничила рост ссудных фондов. Из-за того что спрос на эти фонды рос быстрее их предложения, процентные ставки, вроде ставки на 3-месячные депозитные сертификаты, увеличились. Как было показано в начале данной главы, этот рост повысился с 1,3% в январе 2003 г. до 5,4% в июне 2006 г. (Ключевой вопрос 6.)

Диапазон процентных ставок

Хотя ради удобства экономисты часто пользуются одной процентной ставкой, фактически существует широкий диапазон процентных ставок. В табл. 27.1 перечислены процентные ставки, которые употребляются наиболее часто. Как видно из анализа таблицы, ставки лежат в диапазоне от 4,57 до 12,94%. Почему возникает такая разница?

- **Риск** Кредиты, предоставляемые заемщикам, связаны с разной величиной риска. Чем выше возможность того, что заемщик не вернет ссуду, тем больший процент будет взимать кредитор, чтобы компенсировать этот риск.
- **Срочность** На размер ставки также влияет срок, на который выдается ссуда, т.е. время до ее погашения. При прочих равных условиях долгосрочные ссуды обычно выдаются по более высоким ставкам, чем краткосрочные, потому что кредиторы долгосрочных ссуд испытывают большие неудобства и могут понести финансовый ущерб из-за отказа от альтернативного использования своих денег в течение длительного периода времени.
- **Размер ссуды** Для двух ссуд равной срочности и уровня риска процентная ставка обычно устанавливается более высокой для ссуды меньшего размера. Это происходит потому, что административные расходы на предоставление крупной и небольшой ссуды приблизительно одинаковые в абсолютном выражении, но не относительном, и поэтому выдача небольшой ссуды для кредитора стоит дороже.
- **Налогообложение** Проценты по определенным видам облигаций штатов и муниципалитетов не облагаются федеральным подоходным налогом. Поскольку кредиторы заинтересованы в получении процентной ставки с учетом выплаченных налогов, руководство штатов и местные власти могут привлечь кредиторов, хотя они и платят им более низкие ставки. Рассмотрим кредитора с высоким доходом, который платит налог на наиболее высокую часть своего дохода по самой высокой (по состоянию на 2006 г.) федеральной ставке в 35%. Такой кредитор может предпочесть муниципальную облигацию, приносящую 5% годовых, доходы по которой не подлежат налогообложению, облигации производственной корпорации, дающей 6% годовых, доходы по которой облагаются налогом.

Чистая процентная ставка

Говоря о некоей процентной ставке, экономисты и финансовые аналитики упрощают реальность, так как в действительности имеется множество ставок (см. табл. 27.1). Используя этот термин, они обычно

Таблица 27.1

Некоторые процентные ставки, апрель 2006 г.

Тип процентных ставок	Среднегодовая процентная ставка
Ставка по казначейским обязательствам со сроком погашения 20 лет (ценные бумаги федерального правительства, выпускаемые для финансирования государственного долга)	5,21
Ставки по казначейским векселям со сроком погашения 90 дней (ценные бумаги федерального правительства, выпускаемые для финансирования государственного долга)	4,58
Ставка по первоклассным денежным обязательствам (процентная ставка, используемая банком в качестве отсчетной при выдаче самых разных кредитов)	7,75
Ставка по закладным со сроком погашения 30 лет (фиксированная процентная ставка по закладным на дома)	6,11
Ставка по ссуде на 4 года, выдаваемая для покупки автомобиля (процентная ставка по ссудам, выдаваемым автомобильными финансовыми компаниями для покупки новых автомобилей)	6,72
Ставка по необлагаемым налогам муниципальным ценным бумагам (процентная ставка по ценным бумагам, выпускаемым властями штата или муниципалитета)	4,57
Ставка по федеральным фондам (процентная ставка по однодневным межбанковским займам)	4,78
Ставка по кредитным карточкам потребителей (процентная ставка, взимаемая за покупки по кредитным карточкам)	12,94

Источник: Federal Reserve, www.federalreserve.gov, and Bankrate.com, www.bankrate.com.

имеют в виду так называемую **чистую процентную ставку**. Эта чистая ставка больше всего приближается к проценту, выплачиваемому по долгосрочным, практически безрисковым облигациям правительства США (например, по 20-летним государственным облигациям). Такую выплату процента можно рассматривать как плату исключительно за использование денег в течение длительного периода, поскольку фактор риска и административные расходы незначительны и проценты по таким ценным бумагам не искажаются из-за несовершенств рынка. Так, в августе 2006 г. чистая процентная ставка в США составляла приблизительно 5,1%.

Роль процентной ставки

Процентная ставка является исключительно важной ценой в том смысле, что она одновременно влияет как на *уровень*, так и на *структуру* производства инвестиционных товаров, например на *объем расходов*, выделяемых на исследования и разработки.

Процент и общий объем продукции Более низкая равновесная процентная ставка стимулирует фирмы активнее использовать кредит для финансирования своих инвестиций. В результате этого объем совокупных расходов в экономике растет и, если в ней имеются неиспользованные производственные

ресурсы, выпуск продукции увеличивается. И наоборот, более высокая процентная ставка снижает спрос компаний на заемные средства, предназначенные для финансирования инвестиций, из-за чего общий объем капиталовложений и совокупные расходы уменьшаются. Однако в условиях развития инфляции такое сокращение расходов может быть даже желательным.

Федеральная резервная система часто манипулирует процентной ставкой, пытаясь за счет нее либо увеличить инвестиции и масштабы производства, либо сократить инвестиции и тем самым ограничить темпы роста инфляции. Рост предложения денег одновременно увеличивает предложение ссудных фондов, что, в свою очередь, ведет к снижению равновесной процентной ставки. Это стимулирует инвестиционные расходы и рост экономики. Напротив, уменьшение предложения денег приводит к сокращению предложения ссудных фондов и росту равновесной процентной ставки. В результате инвестиции и выпуск продукции сокращаются.

Процентная ставка и размещение капитала Вспомним, что цены выполняют распределительные функции. Процентная ставка не является исключением: она выполняет функцию распределения денежного и, соответственно, реального капитала среди различных фирм и инвестиционных проектов, у ко-

торых ожидаемая норма прибыли выше процентной ставки, по которой они заимствуют деньги.

Если ожидаемая норма чистой прибыли дополнительного реального капитала, скажем, в компьютерной отрасли равна 12%, а необходимые средства можно получить под 8%, этой отрасли целесообразно – с точки зрения прибыли – прибегать к займу и расширять свой основной капитал. Если же ожидаемая норма чистой прибыли на дополнительный капитал, скажем, в сталелитейной промышленности составит только 6%, то для этой отрасли будет невыгодно накапливать больше средств производства, оплачивая этот прирост по ставке 8%. Таким образом, процентная ставка способствует распределению денег и в конечном счете реального капитала между теми отраслями, где они окажутся наиболее производительными и, соответственно, наиболее прибыльными. Такое распределение средств производства несомненно отвечает интересам общества в целом.

Однако процентная ставка не полностью выполняет задачу распределения капитала в целях его наиболее эффективного производительного применения. Крупные заемщики – олигополисты находятся в более выгодном положении, чем конкурирующие с ними заемщики, поскольку у них есть возможность перекладывать затраты на погашение процентов на потребителей, манипулируя ценами за счет изменения объема выпускаемой продукции. К тому же большой размер, высокий престиж и мощь монополиста крупных промышленных корпораций также позволяет им часто получать денежный капитал на более выгодных условиях, чем те, которые предлагаются небольшим фирмам, даже в том случае, если у них показатели рентабельности не ниже, чем у гигантов бизнеса.

Процентная ставка и расходы на исследования и разработки Как вы помните, в гл. 24 говорилось, что решения об объеме расходов на исследования и разработки, так же как и инвестиционные решения, зависят от соотношения стоимости привлечения кредита и ожидаемой нормы прибыли от него. При прочих равных условиях, чем ниже процентная ставка, т.е. чем ниже стоимость привлечения кредита для исследований и разработок, тем больший объем расходов на исследования и разработки является прибыльным. И наоборот, чем выше процентная ставка, тем меньшим становится объем средств, выделяемых на исследования и разработки.

Кроме того, уровень процентной ставки содействует распределению средств, выделенных на НИОКР, между теми фирмами и отраслями, для которых ожидаемая норма прибыли от исследования и разработки наибольшая. Скажем, у *Ace Microcircuits* ожидаемая норма прибыли от исследований и разработок может находиться на уровне 16%, а у *Glow Paints* – всего на уровне 2%. В этом случае при ставке 8% ссудные


фонды попадут не в компанию *Glow Paints*, а в компанию *Ace Microcircuits*. Общество выигрывает от того, что средства, предназначенные для исследований и разработок, расходуются на проекты с относительно высокой нормой прибыли, поскольку это оправдывает использование ограниченных ресурсов на исследовательские, а не другие цели.

Номинальные и реальные процентные ставки Обсуждение вопроса о роли процента в принятии инвестиционных решений и решений о проведении НИОКР основывалось на допущении, что инфляция отсутствует. Если же инфляция есть, необходимо различать номинальную и реальную процентные ставки, аналогично тому, как мы это делали в случае номинальной и реальной заработной платы в гл. 26. **Номинальная процентная ставка** – это выплачиваемая по займу процентная ставка, выраженная в текущих ценах. **Реальная процентная ставка** – выплачиваемая по займу процентная ставка, выраженная в постоянных ценах, т.е. в денежных единицах (например, долларах), скорректированных с учетом инфляции. (Сравнение номинальных процентных ставок по банковским займам в различных странах см. в «Международном ракурсе 27.1».)

Рассмотрим пример, который позволит прояснить различие между двумя видами ставок. Предположим, номинальная процентная ставка и темп инфляции составляют 10%. Если сегодня взять ссуду в размере 100 долл., то в следующем году необходимо будет вернуть 110 долл. Однако из-за того, что инфляция составляет 10%, каждый доллар из этой суммы через год будет стоить на 10% меньше. Следовательно, реальная стоимость, или покупательная способность, этих 110 долл. в конце года составит только 100 долл., т.е. если вы занимаете деньги, скорректированные с учетом инфляции, и берете 100 долл., то в конце года вы отдаете таких же 100 долл. Другими словами, если номинальная ставка равна 10%, реальная ставка составляет 0%. Мы можем определить эту величину, если вычтем темп инфляции (10%) из номинальной процентной ставки (10%).

Именно реальная, а не номинальная процентная ставка оказывает влияние на принятие решений, связанных с инвестициями и проведением исследований и разработок. (**Ключевой вопрос 8.**)

Практика: законы о ростовщичестве

Отдельные штаты в США ввели **законы о ростовщичестве**, определяющие максимальную процентную ставку, по которой могут выдаваться кредиты. Такие ставки – это разновидность так называемых «*ценовых потолков*», сущность которых мы обсуждали в гл. 3. Цель этих законов – сделать кредит более доступным, в частности для людей с низкими доходами. («Ростовщичество» в данном случае подразумевает получение сверхвысоких процентов.)  **27.2 Usury**



Международный ракурс 27.1

Номинальные процентные ставки банков по краткосрочным кредитам в ряде стран

Приведенные здесь данные показывают величину краткосрочных номинальных процентных ставок (процентные ставки по 3-месячным займам) в разных странах в 2005 г. Поскольку это номинальные ставки, отклонения в их размерах в первую очередь отражают различия в темпах инфляции. Однако эти различия объясняются также и кредитно-денежными политиками центральных банков и величиной рисков дефолта.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org/.

Рассмотреть влияние такого законодательства нам поможет рис. 27.2. Равновесная процентная ставка составляет 8%, но закон о ростовщичестве устанавливает, что брать больше 6% нельзя. Из этого несогласования возникает несколько эффектов.

- **Нерыночное распределение** При ставке 6% спрос на ссудные фонды превышает их предложение, из-за чего возникает недостаток кредитов. Поскольку рыночная процентная ставка больше не распределяет ссудные фонды среди заемщиков, этим вынуждены заниматься заимодавцы (банки). Вполне обоснованно можно ожидать, что в первую очередь они будут предоставлять ссуды наиболее платежеспособным клиентам (прежде всего богатым людям с высокими доходами), что на-

прямую противоречит целям законов о ростовщичестве. Люди с низкими доходами, вытесненные с рынка, будут вынуждены обращаться к ростовщикам, которые незаконно назначают процентные ставки, намного превышающие их рыночное значение.

- **Победители и проигравшие** Платежеспособные клиенты выигрывают от введения законов о ростовщичестве, так как будут выплачивать процентные ставки ниже рыночных. Заимодавцы (в конечном счете это акционеры банков) проигрывают, получая с каждого предоставленного в кредит доллара 6%, а не 8%.
- **Неэффективность** Мы только что обсудили, каким образом равновесная процентная ставка распределяет деньги на те инвестиционные и научно-исследовательские проекты, где ожидаемая эффективность будет наибольшей. Однако при введении законов о ростовщичестве распределение кредитных средств скорее всего не обеспечит финансирование наиболее эффективных проектов. Для понимания, почему это будет так, рассмотрим следующий пример. Предположим, у Мендос есть настолько многообещающий проект, что она готова платить 10% за кредит на его финансирование. У Чена тоже есть проект, правда, менее многообещающий, и он не хочет платить более 7% за его финансирование. Если бы фонды распределял рынок, то на высокопродуктивный проект Мендос деньги бы нашлись, а на проект Чена – нет. Такое распределение фондов в интересах как Мендос, так и всего общества. Но при установлении предела ставки в 6% деньги получит Чен, а не Мендос, если Чен раньше, чем Мендос обратится в банк за кредитом. В этом случае денег для Мендос в банке уже не будет. Законодательное установление максимальной процентной ставки приводит к выделению денег для менее эффективного их использования на инвестиционные и научно-исследовательские проекты.

Краткое повторение 27.2

- Процентная ставка – это цена, уплачиваемая за пользование деньгами.
- В модели ссудных фондов равновесная процентная ставка определяется соотношением спроса и предложения ссудных фондов.
- Существует множество различных процентных ставок. Различия между ними связаны с действием таких факторов, как степень риска, сроки погашения ссуд, размеры ссуд, налогообложение и несовершенства рынка.
- Равновесная процентная ставка влияет на совокупный уровень инвестирования и, следовательно, уровень производства; она также позволяет распреде-

лять деньги и реальный капитал среди конкретных отраслей и фирм. Подобным же образом ставка влияет на объем и структуру расходов на научно-исследовательские проекты.

- Законы о ростовщичестве, устанавливающие потолок процентной ставки ниже рыночного уровня: а) лишают людей с низкими доходами возможности получить кредит; б) субсидируют людей с высокими доходами в ущерб кредиторам; в) снижают эффективность использования инвестиций, в частности, на научно-исследовательские проекты.

Экономическая прибыль

Как вы помните из материала предыдущей главы, экономисты предпочитают трактовать прибыль в более узком смысле, чем бухгалтеры. Для бухгалтеров «прибыль» — это то, что остается у фирмы от общей выручки после выплат отдельным лицам и другим фирмам стоимости материалов, капитала и труда, которые были использованы данной фирмой. Для экономиста такая трактовка завышает величину прибыли. Это объясняется тем, что при бухгалтерском подходе к прибыли учитываются только **явные издержки**, т.е. платежи фирмы внешним структурам. Но игнорируются **скрытые издержки**, т.е. тот денежный доход, которым фирма жертвует, когда использует имеющиеся у нее ресурсы сама, а не предлагает их для продажи на рынке. Экономист же рассматривает скрытые издержки как альтернативные, которые следует учитывать при определении величины прибыли. **Экономическая, или чистая, прибыль** — это то, что остается после вычитания всех издержек — как явных затрат на заработную плату, ренту и процент, так и нормальной прибыли — из общего дохода фирмы. Экономическая прибыль может быть либо положительной, либо отрицательной (в этом случае она называется убытками).

Роль предпринимателя

Экономист рассматривает прибыль как отдачу от весьма специфического вида человеческого ресурса — предпринимательской способности. Из материала предыдущих глав мы уже знаем, что предприниматель: 1) комбинирует ресурсы для производства какого-либо товара или услуги; 2) принимает основные неординарные решения, связанные с управлением фирмы; 3) внедряет инновации как в виде новых продуктов, так и применения новых производственных процессов; 4) берет на себя ответственность за экономический риск, связанный со всеми вышеуказанными функциями.

Часть предпринимательского дохода называется **нормальной прибылью**. Это — минимальный доход,

или плата, необходимая, чтобы предприниматель продолжал заниматься данным видом бизнеса. Как было показано в гл. 20, нормальная прибыль — это издержки, связанные с использованием предпринимательских способностей в конкретном виде деятельности. Мы теперь знаем, что совокупный доход фирмы может превышать ее общие издержки, а превышение дохода над всеми понесенными затратами и есть экономическая прибыль компании. Этот *излишек* также достается предпринимателю. Предприниматель получает доход по *остаточному принципу*, лишь то, что остается после оплаты всех его других расходов.

Почему должен существовать остаток дохода в виде экономической прибыли? Ниже мы рассмотрим три возможные причины этого, две из которых связаны с риском ведения бизнеса, а одна — с существованием монополии.

Источники экономической прибыли

Давайте вначале сконструируем искусственную экономическую среду, в которой экономическая прибыль является нулевой. Затем, отметив, насколько реальный мир отличается от созданной нами модели, мы увидим, где возникает экономическая прибыль.

Мы начнем с совершенно конкурентной, статичной экономики. Под **статичной экономикой** подразумевается экономика, в которой все основные параметры — предложение ресурсов, технические знания и вкусы потребителей — постоянны и неизменны. Статичная экономика — это экономика, не подвергающаяся изменениям, в которой все показатели затрат и предложения ресурсов, с одной стороны, а спрос и доход — с другой, также являются постоянными.

При заданном, неизменном характере этих параметров экономическое будущее вполне предсказуемо, никакой неопределенности в экономике нет. Результаты политики в области цен и производства вполне очевидны. Более того, статичный характер такого общества препятствует любому инновационному изменению и продуктов, и производственных процессов. В условиях чистой конкуренции любая чистая прибыль (положительная или отрицательная), которая могла бы изначально существовать в отрасли, в долгосрочной перспективе будет исчезать — за счет появления в отрасли новых фирм или выхода из нее части прежних. Поэтому в долгосрочном периоде издержки — как явные, так и скрытые — будут полностью возмещаться, и никакого остатка в виде экономической прибыли в статичной экономике нет.

Понятие нулевой экономической прибыли в статичной конкурентной экономике способствует углублению нашего анализа прибыли. Из него следует очевидное предположение, что получение прибыли связано с динамичным характером реального капита-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Определение цены кредита

Существуют различные практики предоставления кредита, что может повлиять на величину процентной ставки, из-за чего эти ставки бывают существенно разными.

Получение и предоставление кредитов – обычное явление в жизни людей. Частные лица получают кредиты в разных видах, в частности, как ссуды под недвижимость или использование для покупок своих кредитных карточек. И наоборот, частные лица фактически предоставляют кому-то ссуды, когда открывают счет в коммерческом банке или сберегательном учреждении или приобретают государственную облигацию.

Иногда определить, какой процент надо выплачивать или взимать при займе и, соответственно, при кредитовании, бывает трудно. Для выяснения этого вопроса полезно рассмотреть некоторые примеры. Предположим, вы берете кредит в размере 10 тыс. долл. и соглашаетесь выплатить еще 1000 долл. в виде процентов в конце года. В этом случае ставка равна 10%. Чтобы определить ставку процента i , сравнивают величину уплаченных процентов с величиной полученной в кредит суммы:

$$i = \frac{1000 \text{ долл.}}{10\,000 \text{ долл.}} = 10\%.$$

Но в некоторых случаях кредиторы, например банки, получают проценты за выданный кредит авансом, т.е. в момент предоставления ссуды. Так, вместо предоставления заемщику 10 тыс. долл. банк авансом сразу же

удерживает с него 1000 долл. в виде процента и выдает ему только 9 тыс. долл. Это условие повышает ставку:

$$i = \frac{1000 \text{ долл.}}{9000 \text{ долл.}} = 11\%.$$

Хотя абсолютная величина процента в обоих случаях одна и та же, во втором случае заемщик реально получает на руки только 9 тыс. долл. на год.

Есть еще один, более тонкий, метод изменения ставки процента. Чтобы упростить расчеты, многие финансовые учреждения считают, что в году 360 дней (12 месяцев по 30 дней). Это означает, что заемщику предоставляется возможность использовать средства на пять дней меньше, чем есть в календарном году. Установление «укороченного» года также приводит к росту процентной ставки, выплачиваемой заемщиком.

Реальная ставка может существенно изменяться, если ссуда выплачивается в рассрочку. Предположим, банк предоставляет вам кредит в 10 тыс. долл. и взимает проценты в размере 1000 долл., которые надо погасить в конце года. По условиям контракта, ссуду необходимо возвращать равными частями каждый месяц. В результате средняя задолженность по ссуде за год составляет только 5 тыс. долл. Следовательно,

$$i = \frac{1000 \text{ долл.}}{5000 \text{ долл.}} = 20\%.$$

Здесь процент выплачивается со всей суммы долга (10 тыс. долл.), а не с неуплаченного остатка (который

лизма и свойственной ему неопределенностью. Более того, это понятие показывает, что может существовать иной источник экономической прибыли, не связанный с управляющей, инновационной и рискованной функциями предпринимателя. Оказывается, таким источником является наличие определенного уровня монопольной власти.

Риск и прибыль В реальной, динамичной экономике будущее всегда неопределенно и непредсказуемо. Это значит, что предприниматель берет на себя риск. С учетом этого экономическую прибыль – всю или часть – можно рассматривать как вознаграждение за готовность предпринимателя пойти на такой риск.

Связывая экономическую прибыль с неопределенностью и риском, важно разграничивать страхуемый и нестрахуемый риски. Некоторые виды риска – например, пожара, наводнения, кражи, несчастного

случая, можно выразить в численном виде, т.е. страховые компании могут со значительной степенью точности оценить среднее число подобных несчастных случаев. В результате эти **риски** являются **страхуемыми**. Фирмы могут избежать потерь из-за них, осуществляя известные затраты в виде ежегодных страховых взносов, или страховой премии, выплачиваемых страховым компаниям. Предпринимателю брать на себя такие риски не нужно.

Совсем другое дело – нестрахуемые риски бизнеса, на которые предприниматель обязан идти, так как именно они – потенциальный источник экономической прибыли. **Нестрахуемые риски** – это прежде всего неконтролируемые и непредсказуемые изменения спроса и предложения, с которыми сталкивается фирма, и, как результат, колебания ее издержек и доходов. Можно выделить три общих источника нестрахуемых рисков:

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

в среднем составляет 5 тыс. долл. в год), что резко повышает ставку.

На фактический размер ставки влияет также и то обстоятельство, какой исчисляется процент: сложный или простой. Предположим, вы внесли 10 тыс. долл. на срочный вклад, по которому начисляется 10% годовых от суммы, определяемой каждые полгода. Другими словами, процент по вашей ссуде выплачивается банком два раза в год. В конце первых шести месяцев на ваш счет добавляется 500 долл. (10% от 10 тыс. за первое полугодие). В конце года процент начисляется на сумму 10 500 долл., так что вторая выплата процента составляет 525 долл. (10% от 10 500 долл. за второе полугодие). С учетом этого процентная ставка здесь иная:

$$i = \frac{1025 \text{ долл.}}{10\,000 \text{ долл.}} = 10,25\%.$$

Это значит, что банк, предлагающий ставку в 10%, исчисляемую за каждое полугодие, фактически платит своим клиентам больший процент, чем конкуренты, выплачивающие простую ставку в размере 10,2%.

Для уточнения практики предоставления кредитов и установления процентной ставки были приняты два закона. Закон о достоверности информации в кредитовании от 1968 г. (*The Truth in Lending Act*) требует, чтобы кредиторы точно устанавливали уровень процента и прочие условия потребительского кредита, особенно в части, относящейся к годовой процентной ставке (APR). Более поздний закон – Закон о достоверности информации об условиях сбережений (*The Truth in Saving Act*), принятый в 1991 г., требует, чтобы во всех видах рекламы условий банковских депозитов,

ссуд и сбережений были ясно установлены все условия платежей, процентные ставки по ним и уровень годового дохода по сберегательным вкладам. Тем не менее было выявлено, что некоторые фирмы, занимающиеся обналичиванием чеков, т.е. тем, что ссужают людей наличными деньгами в обмен на личные чеки с погашением на какую-то дату в будущем, получают доход эквивалентный процентному доходу в размере от 261 до 913% годовых. Подобные баснословные процентные ставки заставили законодательные органы многих штатов принять более серьезные меры по защите потребителей от «кредиторов-хищников».

Относительно недавно многие банки установили защиту от скачков овердрафта по чековым счетам. Банк согласен установить за каждый овердрафт единую ставку, равную от 20 до 35 долл. Эти платежи по своей сути – процент на заем, выдаваемый в размере овердрафта. Хотя сумма овердрафта в абсолютном денежном исчислении незначительна, годовой процент на такой заем может легко превышать 1000%.

Аналогичную роль играют платежи за просрочку выплат по кредитным картам, которые могут фактически повысить выплачиваемую процентную ставку по остаткам на кредитных картах до очень высокого уровня. А «завлекательные» низкие проценты, предлагаемые для приманки новых клиентов, часто сопровождаются «пунктиками» в условиях, напечатанными «мелким шрифтом», которые предусматривают повышение процентной ставки до 16%, а то и до 28%, если платеж по такой карте задерживается. Поэтому в мире кредита давняя поговорка «Пусть заемщик (или вкладчик) будет осторожным» не утратила своей актуальности и сегодня.

- **Изменения общей экономической ситуации** Снижение деловой активности (экономический спад), например, может привести к значительному понижению спроса, продаж и, следовательно, к убыткам фирмы. Процветающая фирма может понести эти убытки, даже не совершая собственных ошибок по организации бизнеса.
- **Структурные изменения в экономике** В реальной жизни вкусы потребителей, технологии, объем имеющихся в наличии ресурсов, цены товаров и услуг постоянно меняются, что, в свою очередь, приводит к изменению затрат и доходов отдельных фирм. Так, значительное повышение цен на топливо для реактивных самолетов может привести к резкому снижению экономической прибыли авиакомпании, которая еще в прошлом году имела высокие показатели рентабельности.
- **Изменения государственной политики** Введение новых регулирующих актов, например отмена того или иного тарифа или изменение концепции национальной безопасности, могут существенно повлиять на затраты и доходы отдельных отраслей и компаний.
Независимо от изменения величин прибыли и затрат, существуют риски, которые и потребитель, и фирма должны нести, так как без этого они просто не смогут дальше заниматься бизнесом. В реальной, динамичной экономике компенсацией за принятие этих рисков может стать получение экономической прибыли.
- **Инновации и прибыль** Рассмотренные виды нестрахуемых рисков неподконтрольны ни отдельной фирме, ни отрасли в целом и поэтому по отношению к ним являются внешними факторами. Однако имеется одна динамичная характеристика капита-

лизма — инновации, использование которой определяется прежде всего самим предпринимателем. Фирмы-производители осознанно внедряют новые методы производства и распределения, чтобы снизить издержки, и осваивают новые виды продукции, чтобы увеличить свой доход. Предприниматель целенаправленно стремится добиться изменения существующего соотношения затрат и выручки в надежде получить большую прибыль.

Но здесь мы снова сталкиваемся с неопределенностью. Несмотря на то что процветающие фирмы проводят специальные исследования рынка, производство новых продуктов или модификация существующего продукта могут оказаться экономически неудачными. Это явление, впрочем, более широкое. Так, лишь незначительная часть из публикуемых новых романов, учебников, выпускаемых фильмов и музыкальных дисков, появляющихся каждый год на рынках, приносит большие прибыли. На этапе проектирования никогда нельзя с уверенностью сказать, обеспечит ли на самом деле новый станок планируемую экономию на затратах. Из-за этого нововведения, осуществляемые предпринимателями, не только создают возможности для увеличения прибыли, но и порождают неопределенности и чреватые убытками. Поэтому часть экономической прибыли в системе, ориентированной на инновации, можно рассматривать как вознаграждение тем, кто не боится неопределенности, связанной с процессом нововведений.

Монополия и прибыль До сих пор мы подчеркивали, что прибыль связана с неопределенностью, возникающей: 1) из-за общей динамичности среды, в которой действует бизнес; 2) в силу динамичных процессов, которые бизнес использует по своей инициативе. Конечным источником экономической прибыли является существование монопольной мощи. Так как монополист может ограничить объем выпускаемой им продукции и воспрепятствовать появлению на рынке новых участников, он способен устанавливать на длительный срок цены, существенно превышающие конкурентные, и получать экономическую прибыль при условии, что спрос тесно связан с издержками.

Экономическая неопределенность и монополия тесно переплетаются и потому, что они являются источниками получения экономической прибыли. Фирма, обладающая определенной монополистической силой, может снижать риск ведения деятельности или, по крайней мере, может в достаточной степени управлять этим риском, уменьшая его негативные последствия и за счет этого увеличивая объем экономической прибыли и период ее получения. Кроме того, такая компания может использовать инновации как дополнительный источник монопольной силы, как средство закрепления своих позиций и устойчивого получения экономической прибыли.

Заметные различия прибыли, получаемой в силу неопределенности и монопольной власти, связаны с тем, что эти два источника прибыли имеют разную степень общественной необходимости. Взять на себя риск в условиях динамичной и неопределенной экономической конъюнктуры и внедрить инновации — функции, крайне нужные для общества. Общественная же необходимость монопольной прибыли очень сомнительна, так как монопольная прибыль обычно основана на сокращении объема выпуска, на установлении цен выше конкурентного уровня и на экономической неэффективности. (**Ключевой вопрос 10.**)

Функции прибыли

Основным двигателем капиталистической экономики является экономическая прибыль. Как таковая она воздействует и на уровень использования ресурсов, и на их распределение среди альтернативных пользователей.

Прибыль и общий объем продукции Именно ожидания получить в будущем экономическую прибыль заставляют фирмы осуществлять инновации. Эти нововведения стимулируют новые инвестиции, увеличивают общий выпуск и занятость. Поэтому погоня за прибылью с помощью внедрения и использования инновации одновременно способствует и экономическому росту.

Прибыль и распределение ресурсов Помимо прочего, прибыль выполняет задачу более эффективного распределения ресурсов среди альтернативных видов производства, дистрибуции и продаж. Предприниматели стремятся извлечь прибыль и избежать потерь. Наличие в отрасли устойчивой прибыли — это сигнал о том, что общество хотело бы расширить данную отрасль, в результате чего в нее начинается переток ресурсов от фирм и отраслей, не являющихся рентабельными. Таким образом, вознаграждение в виде прибыли становится не только стимулом к расширению отрасли, но и финансовыми средствами, с помощью которых фирмы в этих отраслях могут увеличивать свои производственные мощности. И наоборот, убытки являются наказанием тем фирмам, которые не смогли направить свои производственные усилия на создание товаров и услуг, более всего нужных потребителю. Эти потери сигнализируют о том, что общество желало бы, чтобы масштабы не нужного ему производства сократились.

Поэтому, если снова вернуться к одному из вопросов, заданных в начале этой главы, *Wal-Mart* получила большую прибыль потому, что эта компания располагает своими магазинами поблизости от потребителей и предоставляет тот ассортимент продуктов, которые большинство покупателей хотят приобрести по очень низким ценам. Эта прибыль свидетельствует,

что общество хочет, чтобы большая часть ее редких ресурсов направлялась в магазины *Wal-Mart*. И наоборот, *General Motors (GM)* не доставляла потребителям продукты таким образом, чтобы их польза соответствовала затратам на ресурсы, и поэтому эта фирма понесла убытки. Убытки стали сигналом, что общество выиграло бы от перераспределения всех этих ресурсов или их части на какой-то другой вариант использования. И действительно, в начале 2006 г. *GM* объявила, что она закрывает пять своих сборочных предприятий, постепенно снижает загрузку еще на семи, в результате чего общее число рабочих мест у нее сокращается на 30 тыс., и осуществляет реструктуризацию пенсионных планов.

Краткое повторение 27.3

- Величину чистой, или экономической, прибыли определяют, вычитая все явные и неявные издержки (включая нормальную прибыль) из суммарной выручки фирмы.
- Существует три источника возникновения экономической прибыли: нестрахуемый риск, который берут на себя предприниматели, неопределенность результатов от внедрения инноваций и монополярная власть.
- На уровень инвестирования, общие расходы, валовой внутренний продукт, а также на выделение ресурсов для альтернативных способов использования влияют получаемая и ожидаемая прибыль.

Доли дохода

Проведенный в данной и предыдущих главах анализ был бы неполным без краткого эмпирического повторного рассмотрения того, как национальный доход США распределяется в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли.

Здесь целесообразно снова вернуться к рис. 4.1. Хотя составляющие дохода, указанные на диаграмме, не совпадают с экономическими определениями заработной платы, ренты, процента и прибыли, они позволяют лучше понять структуру доходов, сложившуюся в США. Обратите внимание на доминирующую роль такого производственного фактора, как труд и, соответственно, долю труда в доходах, получаемых в американской экономике. Даже при узком определении понятия трудовых доходов как «зарплаты» и «жалованья», на них приходится около 71% всего национального дохода, получаемого за обычный, типовой год. К тому же некоторые экономисты утверждают, что так называемые доходы собственников в подавляющей части также являются неявной заработной платой и потому при определении действительной доли трудового дохода должны быть добавлены к категории «заработная плата» и «жалованье». Если мы используем более широкое определение, доля труда возросла до 80% национального дохода, и этот показатель являлся удивительно стабильным на протяжении всего XX в. Капиталисты в форме ренты, процента и прибыли получают около 20% — сравнительно небольшую долю, учитывая тот факт, что экономика США называется капиталистической.

РЕЗЮМЕ

1. Экономическая рента — это цена, уплачиваемая за пользование землей и другими природными ресурсами, совокупное предложение которых фиксировано.
2. Рента — это излишек оплаты, если понимать его в том смысле, что земля была бы вовлечена в хозяйственный оборот даже при отсутствии всех видов рентных платежей. В конце XIX столетия понятие земельной ренты как излишка привело к возникновению движения за единый налог.
3. Различия в размере земельной ренты объясняются различиями в продуктивности земли, связанными с плодородием, климатическими условиями, а также разницей в местоположении конкретного участка.
4. Хотя для экономики в целом земельная рента не является необходимыми затратами, а лишь дополнительным платежом, для отдельных фирм

и отраслей рентные платежи совершенно обоснованно рассматриваются как издержки. Эти расходы необходимы для привлечения земли, которая в противном случае может использоваться для других целей.

5. Процент есть цена использования денег. Согласно теории кредитных ресурсов, равновесная процентная ставка определяется соотношением спроса и предложения ссудных фондов. При прочих равных условиях повышение предложения ссудных фондов приводит к снижению равновесной процентной ставки, а увеличение предложения — к ее повышению; повышение спроса на ссудные фонды ведет к увеличению процентной ставки, его понижение — к снижению ставки. Таким образом, равновесная процентная ставка меняется в направлении, обратном изменению предложения ссудных фондов, и в том же направлении, что и спрос на ссудные фонды.

6. Величины процентных ставок неодинаковы из-за того, что выдаваемые ссуды различаются по степени риска, срокам погашения, размерам, характеру налогообложения. Свой вклад в разброс процентных ставок вносят и несовершенства рынка. Чистая процентная ставка – это процентная ставка, выплачиваемая по долгосрочным, практически безрисковым 20-летним казначейским облигациям США.
7. Уровень инвестиций во многом зависит от величины равновесной процентной ставки. Она также способствует перераспределению финансового и реального капитала между конкретными фирмами и отраслями и принятию решений по размеру и составу расходов на НИОКР. При выборе научно-исследовательских проектов и принятии инвестиционных решений за основу берется реальная, а не номинальная процентная ставка.
8. Хотя законы о ростовщичестве разрабатывались для того, чтобы сделать кредиты доступными для людей с низкими доходами, реально они облегчают предоставление кредитов людям с высокими доходами, субсидируя их за счет кредиторов и снижая эффективность распределения ссудных фондов.
9. Экономическая, или чистая, прибыль – это разница между совокупным доходом фирмы и ее явными и скрытыми издержками; последние включают нормальную прибыль. Прибыль предпринимателей может увеличиваться за счет нестрахуемого риска, связанного с организацией и управлением экономическими ресурсами и внедрением инноваций. Прибыль также получают в результате обладания монопольной мощью.
10. На внедрение инноваций и осуществление инвестиций и, соответственно, на степень занятости людей в стране и темпы экономического роста влияет и ожидаемая прибыль. Основной функцией прибыли (и убытков) является стимулирование такого распределения ресурсов, которое в целом соответствует предпочтениям потребителей.
11. Наибольшая доля национального дохода (71%) приходится на оплату труда, под которой в узком смысле понимаются «заработная плата» и «жалованье». Если оплату труда рассматривать более широко, т.е. включать в нее доход собственников, то эта доля дохода от труда в общенациональном доходе достигает 80%, в результате чего на долю капиталистов остается всего около 20%.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономическая рента (*economic rent*)

Функция стимулирования (*incentive function*)

Движение за единый налог (*single-tax movement*)

Теория ссудных фондов (*loanable funds theory of interest*)

Чистая процентная ставка (*pure rate of interest*)

Номинальная процентная ставка (*nominal interest rate*)

Реальная процентная ставка (*real interest rate*)

Законы о ростовщичестве (*usury laws*)

Явные издержки (*explicit costs*)

Скрытые издержки (*implicit costs*)

Экономическая, или чистая, прибыль (*economic or pure profit*)

Нормальная прибыль (*normal profit*)

Статичная экономика (*static economy*)

Страховые риски (*insurable risks*)

Нестраховые риски (*uninsurable risks*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Чем отличается термин «рента», применяемый экономистами, от этого понятия, используемого в обычной жизни? Объясните следующее утверждение: «Хотя общество не должно платить ренту, чтобы иметь землю, рентные платежи необходимы, чтобы обеспечить более производительное использование земли».
2. **Ключевой вопрос** Объясните, почему для экономики в целом экономическая рента является излишним платежом, а для конкретных фирм и отраслей она выступает как издержки производства. Объясните следующее утверждение: «С точки зрения экономики рента не выполняет никакой «стимулирующей функции»».
3. В 1980-х гг., по мере того как надувался «спекулятивный пузырь», цены на землю в Японии резко повышались. Затем с 1990 по 2001 г., т.е. в течение 11 лет, цены на землю стабильно падали. Что, по вашему мнению, случилось с земельной рентой в Японии за эти 11 лет? Чтобы ответить на данный вопрос, воспользуйтесь графическим анализом.
4. Как предложение Генри Джорджа о введении единого налога на землю связано с эластичностью предложения земли? Почему в настоящее время осталось относительно немного сторонников этого предложения?
5. Если денежный капитал как таковой не является экономическим ресурсом, почему стороны платят и получают проценты за его использование? Какие можно представить соображения для доказательства того, что процентные ставки суще-

ственно отличаются по разным видам кредитов? Используйте эти соображения для объяснения соотношения размера процентных ставок, устанавливаемых на:

- а) государственные облигации в 1000 долл. со сроком погашения 10 лет;
 - б) ссуду в 20 долл. под залог;
 - в) ссуду под жилой дом стоимостью 145 тыс. долл. сроком на 30 лет;
 - г) кредит коммерческого банка на 12 тыс. долл. сроком на 24 месяца, выданный для покупки автомобиля;
 - д) ссуду финансовой компании, предоставляющей мелкие ссуды частным лицам, в размере 100 долл. сроком на 60 дней.
6. **Ключевой вопрос** Почему кривая предложения ссудных фондов – восходящая, а кривая спроса на них – нисходящая? Объясните, что такое равновесная процентная ставка. Укажите, какие факторы могут способствовать ее изменению.
7. Какие основные функции выполняет процентная ставка? Как тот факт, что все больше предпринимателей финансируют свои инвестиции за счет собственных средств, может повлиять на эффективность выполнения процентной ставкой своих функций?
8. **Ключевой вопрос** Покажите разницу между номинальной и реальной процентной ставкой. Какая из них в большей степени учитывается при принятии инвестиционных решений и решений по научно-исследовательским проектам? Если номинальная процентная ставка равна 12%, а уровень инфляции – 8%, какой будет реальная процентная ставка?
9. Как свидетельствует история, законы о ростовщичестве, согласно которым устанавливались предельные значения процентной ставки ниже равновесной, применялись многими штатами исходя из идеи, что такие законы предоставляют возможность получать кредиты бедным людям, которые без них не могут занимать деньги. Критики этих законов утверждают, что подобные законы более всего бьют именно по бедным людям. Какая точка зрения, на ваш взгляд, правильная?
10. **Ключевой вопрос** Чем различаются концепции бухгалтерской и экономической прибыли? По-

чему экономическая прибыль меньше бухгалтерской? Каковы три основных источника экономической прибыли? Классифицируйте в соответствии с этими источниками следующие виды прибыли:

- а) прибыль, полученная фирмой от разработки нового медицинского средства, позволяющего в значительной степени снизить содержание холестерина и тем самым понизить вероятность болей в сердце и инсульта;
 - б) прибыль ресторана, полученная в результате строительства нового шоссе, проходящего непосредственно возле этого ресторана;
 - в) прибыль, полученная фирмой в результате непредвиденного изменения потребительских вкусов.
11. Почему в теории прибыли важно разграничивать страхуемые и нестрахуемые риски? Дайте всестороннюю оценку следующему утверждению: «Всякую экономическую прибыль можно связать либо с какой-то неопределенностью, либо с желанием избежать неопределенности». Каковы основные функции экономической прибыли?
12. Объясните отсутствие экономической прибыли в статичной экономике в условиях совершенной конкуренции. Понимая, что основная функция прибыли заключается в распределении ресурсов в соответствии с потребительскими предпочтениями, объясните и дайте оценку распределению ресурсов в такой экономике.
13. Как изменится относительная доля прибыли, ссудного процента и ренты в национальном доходе за типовой год, если в оплату труда включить доход от собственности?
14. (**Последний штрих**) Предположим, вы берете ссуду в 5 тыс. долл., а в конце года выплачиваете 5 тыс. долл. плюс 250 долл. в качестве процентов. Какова в данном случае реальная процентная ставка, если исходить из допущения, что инфляции нет? Какой бы стала процентная ставка, если бы процентные платежи в размере 250 долл. вычитались из ссуды в момент ее получения? Какова была бы процентная ставка, если бы вы должны были погашать ссуду ежемесячно – двенадцатью равными платежами?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Каковы текущие реальная и номинальная процентные ставки?** Посетите веб-сайт www.federalreserve.gov, заголовки *Research and Data* (Исследования и полученные данные), *Statistics: Releases and Historical Data* (Статистические данные: текущие релизы и прошлые данные), *Selected Interest*

Rates (Отдельные процентные ставки) и веб-сайт www.bankrate.com, пользуясь которыми вы можете обновить цифры, приведенные в табл. 27.1, и внести в нее самые последние данные. В каком направлении изменились (если это вообще произошло) процентные ставки? На веб-сайте

www.bls.gov/cpi, разделы *Latest Numbers* (Последние цифры); *CPI-U, U.S. City Average* (Индекс потребительских цен в среднем по городам США), *All Items* (Данные по всем продуктам, где приводятся статистические данные за последние 12 месяцев по состоянию на прошлый месяц), найдите текущие годовые темпы инфляции. Вычтите годовые темпы инфляции из величин последних процентных ставок, приведенных в уточненной табл. 27.1, и определите реальную процентную ставку для каждой категории.

2. **В какой отрасли корпорации получают наибольшую прибыль?** Бюро экономического анализа (*Bureau of Economic Analysis*) публикует данные о прибыли, получаемой в различных отраслях экономики США. Посетите веб-сайт этого Бюро (www.bea.gov) и найдите на нем таблицу *National*

Income and Product Account Table 6.16C (Данные по национальному доходу и продукции), в которой показана корпоративная прибыль по отраслевым группам. Опираясь на текущие данные, определите, какие из отраслей получают наибольшую прибыль: а) финансовые или нефинансовые; б) обрабатывающая промышленность, транспорт, оптовая или розничная торговля; в) производящая товары длительного пользования или товары повседневного спроса? В каком из секторов в прошлом году наблюдался наибольший и наименьший прирост прибыли? Какие отрасли, если такие вообще были, понесли за прошлый год убытки? Что последовало в результате изменения прибыли с точки зрения расширения масштабов или, наоборот, свертывания деятельности отдельных отраслей?



Экономика природных ресурсов и энергии

Эта глава является бонусной. Вы можете скачать ее с веб-сайта книги (www.mcconnell17.com). Там на английском языке в более развернутом виде приведен анализ, описываемый в части VII «Микроэкономика рынков ресурсов», разбираются вопросы, относящиеся к природным ресурсам и энергии.

Содержание главы

Предложение ресурсов: бум или крах?

Увеличение численности населения
Потребление ресурсов в расчете на одного человека

Рассмотрим следующую ситуацию... Может ли правительство повысить рождаемость?

Экономика энергетики

Эффективное использование энергии
Недостаток энергии?

Рассмотрим следующую ситуацию... Превращение недр в нефть

Экономика природных ресурсов

Использование текущих значений для оценки будущих возможностей

Невозобновляемые ресурсы

Тратить сейчас или в будущем?

Рыночные сбои в настоящее время ведут к избыточному использованию ресурсов

Прикладные вопросы

Возобновляемые ресурсы

Управление лесами

Оптимальные лесонасаждения

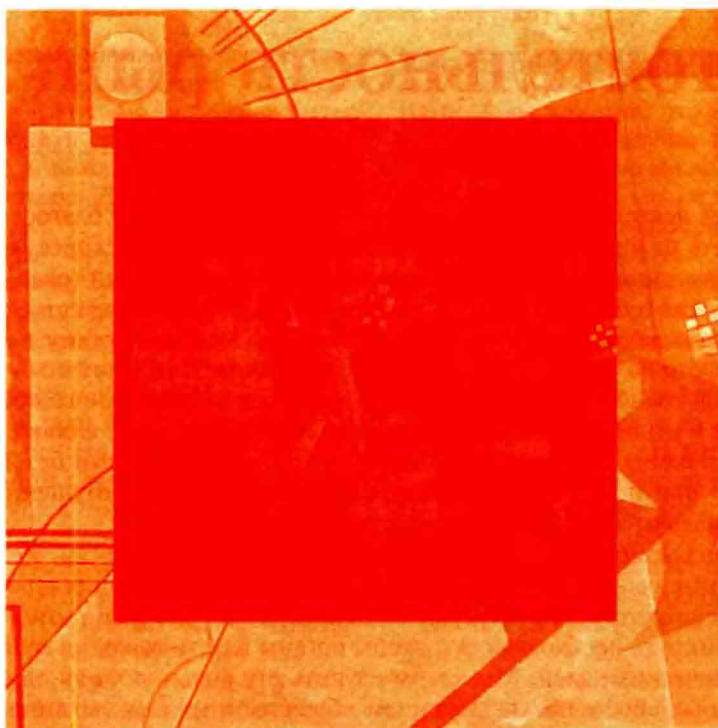
Оптимальное управление рыбными запасами

Политика ограничения размеров улова

Последний штрих Является ли экономический рост бременем для окружающей среды?

Часть VIII

Микроэкономические аспекты деятельности органов власти



- Глава 28
Органы власти и несостоятельность рынка
- Глава 29
Теория общественного выбора и экономические
аспекты налогообложения

В этой главе вы узнаете:

- чем общественные товары отличаются от товаров личного потребления;
- о методе определения оптимального количества общественных товаров;
- об основах анализа затрат и преимуществ;
- об экстерналиях (издержках перелива и побочных выгодах) и методах противодействия им;
- о том, как информационные сбои могут обосновать вмешательство властей в деятельность некоторых рынков.



28

Органы власти и несостоятельность рынка

Экономическая деятельность органов власти влияет на ваше благосостояние каждый день. Если вы едете на автомобиле на работу или на занятия, то, скорее всего, используете для этого шоссе или улицы, предоставляемые вам как общественный товар. Если вы учитесь не в частном колледже или университете, то за ваше образование платят налогоплательщики. Когда вам выдают заработную плату за внештатную работу или работу в течение лета, вы видите, что получаете на руки неполную сумму, так как из вашей оплаты сделаны отчисления в качестве подоходного налога или платежа в систему социального обеспечения. Законы, принимаемые в отношении недопущения загрязнения воздуха, влияют на воздух, которым вы дышите. Законы, предусматривающие пользование ремнями безопасности в автомобиле, шлемами при поездке на мотоцикле и системами пожаротушения в общежитиях колледжа, также являются обязательными для исполнения.

В этой главе анализируются *сбои рынка* и действия органов власти, т.е. обстоятельства, при которых частные рынки не обеспечивают такого распределения ресурсов, которое наилучшим образом соответствует интересам общества. Когда частные рынки не решают этих задач, может возникнуть необходимость, чтобы органы власти взяли на себя исполнение тех или иных экономических ролей. Мы хотим изучить эту роль и то, как она связана с тремя аспектами рыночных сбоев: предоставлением общественных благ, возникновением побочных эффектов и появлением информационной асимметрии. В свою очередь, обсуждение побочных эффектов поможет нам более масштабно обсудить вопросы загрязнения окружающей среды и политику органов власти в борьбе с загрязнениями.

В следующей главе – главе 29 – мы продолжим анализ микроэкономической деятельности органов власти и вначале проанализируем их потенциальную неэффективность, так называемую *несостоятельность органов власти*, после чего разберем экономические аспекты рыночного регулирования.

Общественные товары

Чтобы понять сущность общественных товаров, вначале нужно еще раз обратиться к характеристикам товаров личного потребления.

Характеристики товаров личного потребления

Мы уже видели, что полный набор товаров личного потребления (продуктов индивидуального пользования) производится в конкурентной рыночной системе. Эти товары предлагаются покупателям и в магазинах, и через Интернет. Примеров здесь множество: автомобили, одежда, персональные компьютеры, бытовые приборы, товары для занятия спортом. Чтобы с ними познакомиться, достаточно зайти в любой обычный магазин и посмотреть на его полки. У таких продуктов есть два основных свойства: *соперничество* и *исключаемость*.

- **Соперничество** (в данном случае) означает, что когда человек покупает и потребляет какую-то единицу товара или услуги, она перестает быть доступной для покупки и потребления другого. Если Адамс покупает и выпивает бутылку минеральной воды, эта бутылка становится недоступной для Бенсона.
- **Исключаемость** означает, что продавцы могут не предоставить продукт тем, кто за него не платит, т.е. его получают только те, кто хочет и может заплатить рыночную цену за данный продукт; те же, кто не хочет или не может этого сделать, из числа его получателей исключаются.

Потребители в полной мере выражают свой личный спрос на товары индивидуального потребления товаров, прибегая для этого к возможностям рынка. Если Адамсу хочется выпить минеральной воды из бутылки, этот факт на рынке становится известен — в виде покупки этого товара. При прочих равных условиях, чем выше цена бутилированной воды, тем меньше бутылок он купит. Поэтому спрос Адамса на бутилированную воду отражает обратную зависимость между ценой бутилированной воды и запрашиваемым ее количеством. Этот спрос, как показано в гл. 3, является *индивидуальным*.

Рыночный спрос на товары индивидуального потребления определяется горизонтальным суммированием индивидуальных таблиц спроса (вы можете вновь вернуться к рис. 3.2). Предположим, на рынке бутилированной воды есть всего два потребителя. Цена бутылки — 1 долл. Если Адамс купит 3 бутылки, а Бенсон — 2, при цене 1 долл. за бутылку рыночный спрос, отражающий спрос потребителей, составляет 5 бутылок. Если выполнить подобные действия при запрашиваемом количестве при остальных ценах, мы получим таблицу и кривую рыночного спроса.

Предположим, равновесная цена бутилированной воды равна 1 долл. Адамс и Бенсон купят вместе 5 бутылок, а продавцы получают общую выручку, равную 5 долл. (1 долл. × 5). Если затраты продавца в расчете на бутылку равны 0,80 долл., общие затраты всех продавцов составят 4 долл. (0,80 долл. × 5). Поэтому продавцы, устанавливающие цену 1 долл. за бутылку, получают 5 долл. общей выручки, из которых 4 долл. пойдет на покрытие общих затрат, а 1 долл. станет прибылью за 5 проданных бутылок.

Поскольку компании могут с прибылью для себя удовлетворять рыночный спрос на товары индивидуального пользования, они производят эти товары и предлагают их на продажу. Потребители спрашивают эти товары, и поставщики, стремящиеся к прибыли, производят товары, удовлетворяющие этот спрос. Потребители готовы заплатить рыночную цену, чтобы получить интересующие их товары, а те, кто этого не хотят делать или не могут заплатить, этих товаров не получают.

Характеристики общественных товаров

Из гл. 4 вы помните, что некоторые другие товары и услуги — **общественные товары** — обладают свойствами, противоположными товарам, предназначенным для индивидуального потребления. Другими словами, для них характерны отсутствие соперничества и неисключаемость.

- **Отсутствие соперничества** (в потреблении) означает, что потребление одним человеком товара не делает невозможным его потребление другим. Например, благами таких общественных товаров, как система глобального позиционирования транспортных средств, национальная оборона, освещение улиц или охрана окружающей среды, все могут пользоваться одновременно.
- **Неисключаемость** означает, что не существует эффективного способа, позволяющего исключить отдельных людей и не позволить им пользоваться благами какого-то общественного товара, если он существует. Если вы пользуетесь каким-то общественным благом, вы не можете исключить другого человека из процесса получения таких же товаров, в частности, национальной обороны, освещения улиц, глобальной системы позиционирования или защиты окружающей среды.

Эти две характеристики порождают **«проблему зайца»**. Если производитель предлагает общественный товар, его выгодами могут воспользоваться и те люди, которые за него не платят. Большинство из нас добровольно не платят за то, что они могут получить бесплатно!

Если существуют только «зайцы», спрос на общественный товар нельзя выразить в рыночных параметрах. Без отсутствия рыночного спроса фирмы не могут его удовлетворить так, чтобы получить доходы

Рассмотрим следующую ситуацию...

Искусство ради искусства

Предположим, скульптор создал произведение искусства, оценил его в 600 долл. и решил предложить властям установить его на площади в небольшом городке. Допустим также, что Джек, местный житель, получает удовольствие от лицезрения этого произведения искусства и оценивает это удовольствие в 300 долл., а Диана, еще одна местная жительница, – в 400 долл. Узнав, что Джек испытывает удовольствие от произведения искусства, надеясь получить финансовую поддержку, скульптор обращается к Джеку за денежной помощью, равной стоимости, в которую этот человек оценивает свое удовольствие. Однако в общении со скульптором Джек начинает, мягко говоря, лукавить, заявляя, что, к сожалению, это произведение ему на самом деле не очень-то и нравится. Тогда незадачливый скульптор отправляется к Диане в надежде получить от нее 400 долл. Но и здесь его ждет неудача: Диана также не хочет расставаться с деньгами и отказывает скульптору под предлогом, что его произведение не производит на нее сильного впечатления. Таким образом, Джек и Диана становятся «зайцами». Хотя они чувствуют себя немного виноватыми, тем не менее легко оправдывают свое поведение: зачем за что-то платить, если это что-то можно получить бесплатно. Скульптор быстро учится на своих ошибках и ничего «бесплатного» для общества больше не делает.

и прибыль. «Проблема зайца» делает невозможным для фирм получать ресурсы и с прибылью для себя производить продукцию. Если общество хочет получить общественный товар, оно должно обязать органы власти предоставлять его. Как мы вскоре увидим, органы власти могут финансировать предоставление подобных товаров через налогообложение.

Оптимальный объем общественных товаров

Если потребители не предъявляют спрос на общественный товар на рынке, как общество может узнать, каким является оптимальное количество этого товара? Ответить на этот вопрос можно так: органы власти должны попытаться установить объем спроса на общественные товары, опираясь на данные обследований и опросов представителей общественности. Затем полученные предельные выгоды от дополнительной единицы товара надо сравнить с предельными затратами органов власти, которые потребовались для получения этих выгод. Если воспользоваться правилом $MB = MC$, можно получить «правильное» количество общественного товара.

Спрос на общественные товары

Спрос на общественный товар в некоторых случаях выглядит необычно. Предположим, что представителями общества являются всего лишь Адамс и Бенсон и что их предельная готовность оплатить общественное благо, национальную оборону, показана в столбцах (1) и (2) и столбцах (1) и (3) табл. 28.1. Экономисты, возможно, уже выявили масштабы этого спроса, в ходе анкетирования задавая респондентам вопросы о том, сколько каждый из них готов платить за различные виды и количества общественных товаров, если считает, что такие блага необходимы.

Обратите внимание, что в табл. 28.1 представлены данные о количестве и цене товаров на том основании, что на них предъявлен спрос. Вместо того чтобы представлять спрос обычным образом – в виде количества товаров, которое каждый гражданин готов купить по конкретной цене, в таблице приводится цена, которую он готов выложить за предельную единицу каждого возможного количества товара. Так, Адамс готов заплатить 4 долл. за первую единицу общественного товара, 3 долл. – за вторую, 2 долл. – за третью и т.д.

Предположим, государство решило произвести одну единицу данного общественного товара. Поскольку принцип исключения применить нельзя, Адамс не может помешать Бенсону отказаться от потребления, и наоборот. Из-за этого получается, что они оба потребляют товар, но никто из них не готов за него платить. По данным табл. 28.1 можно найти общую сумму, которую готовы заплатить оба гражданина, чтобы не отказаться от потребления этой первой единицы товара. Из столбцов (1) и (2) видно, что Адамс готов заплатить 4 долл. за первую единицу общественного товара; столбцы же (1) и (3) показывают, что Бенсон готов заплатить за нее 5 долл.

Таблица 28.1

Спрос двух лиц на общественный товар

(1) Количество общественного товара, ед.	(2) Цена, которую готов заплатить Адамс, долл.	(3) Цена, которую готов заплатить Бенсон, долл.	(4) Общая готовность общества оплатить товар, долл.
1	4	5	= 9
2	3	4	= 7
3	2	3	= 5
4	1	2	= 3
5	0	1	= 1

Таким образом, за первую единицу они оба готовы отдать 9 долл. (4 долл. + 5 долл.).

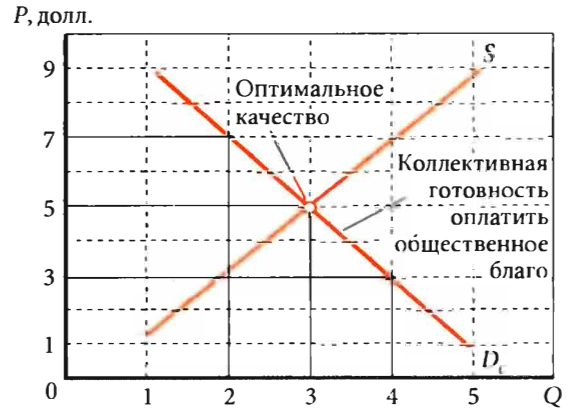
За вторую единицу общественного товара они вместе готовы заплатить 7 долл. (Адамс — 3 долл. и Бенсон — 4 долл.); за третью единицу — 5 долл. (2 долл. + 3 долл.) и т.д. Принимая во внимание коллективную цену (столбец 4), которую общество в лице его двух граждан готово заплатить за каждую дополнительную единицу, можно построить график коллективного спроса (график готовности платить) на общественный товар. В данном случае мы не будем суммировать число товаров, на которые предъявлен спрос при любых ценах (как это делалось при определении спроса на товар, предназначенный для индивидуального потребления). Мы должны сложить цены, которые люди готовы заплатить за последнюю единицу общественного товара при любом количестве, на которое предъявлен спрос.

Описанная выше процедура сложения (на основе данных табл. 28.1) показана на рис. 28.1. Обратите внимание на следующее: чтобы получить кривую коллективного спроса на общественный товар, мы складываем кривые спроса Адамса и Бенсона, за который они готовы заплатить, т.е. здесь сложение идет по вертикали. Например, высота кривой коллективного спроса D_c на две единицы товара составляет 7 долл., т.е. является суммой, которую Адамс и Бенсон вместе готовы платить за вторую единицу коллективного спроса на четыре единицы общественного товара соответствует 3 долл. (1 долл. + 2 долл.).

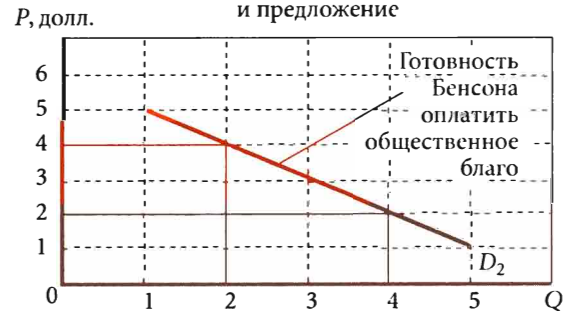
Как надо понимать, анализируя рис. 28.1а, тот факт, что Адамс, например, готов заплатить 3 долл. за вторую единицу общественного товара? Из этого следует, что Адамс ожидает получить дополнительную выгоду или пользу от этой единицы товара, равную 3 долл. Мы также знаем, что существует закон убывающей предельной полезности, который гласит, что последующие единицы общественного товара приносят все меньше и меньше дополнительной пользы, чем предыдущие. Это положение справедливо и в отношении общественных товаров и объясняет нисходящий характер кривой готовности Адамса и Бенсона платить за продукт, т.е. нисходящий характер кривой коллективного спроса. Эти кривые, по сути, представляют собой кривые предельной полезности. (Ключевой вопрос 1.)

Сравнение предельных выгод и предельных издержек

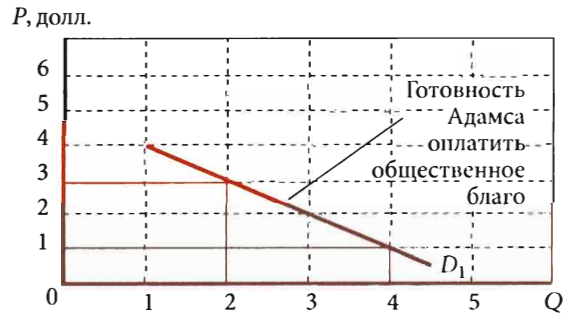
Кривая предложения для любого товара, как индивидуального, так и общественного, — это кривая предельных издержек (MC). С увеличением количества производимого товара предельные издержки возрастают. Это объясняется действием закона убывающей отдачи, который проявляется независимо от того,



(в) Коллективный спрос и предложение



(б) Бенсон



(а) Адамс

Рис. 28.1

Оптимальное количество общественного товара. Кривая коллективного спроса D_c на общественный товар, показанная графически на рис. (в), образована путем сложения по вертикали кривых индивидуальной готовности платить (спроса) D_1 и D_2 , приведенных на рис. (а) и (б). Вся экономику в данном случае представляют два человека — Адамс и Бенсон. Кривая предложения общественных товаров, представленная на рис. (в), является восходящей вправо, что отражает рост предельных издержек. Оптимальный объем общественных товаров равен трем единицам, он находится в точке пересечения кривых D_c и S . При таком объеме продукции предельные выгоды (представленные кривой коллективного спроса D_c , равны предельным издержкам (которые отражает кривая S).

производит ли общество ракеты (общественный товар) или кашне (индивидуальный товар). В краткосрочной перспективе власти располагают фиксированным набором ресурсов (общественным капиталом), с помощью которого они «производят» общественное благо, в частности национальную оборону. По мере того как они добавляют единицы переменного ресурса (труд) к этим постоянным ресурсам, общий продукт возрастает, но этот рост происходит со снижающимися темпами. Это означает, что предельный продукт снижается, а предельные затраты растут, и это объясняет, почему кривая S на рис. 28.1в наклонена вверх.

Теперь мы можем определить оптимальное количество общественного блага. Кривая совокупного спроса D_c на рис. 28.1в показывает, какое предельное преимущество общества получает от каждой единицы данного товара. Кривая предложения S , также приведенная на этом рисунке, показывает предельные издержки общества по каждой единице этого товара. Оптимальное количество данного общественного товара имеет место в том случае, когда предельное преимущество равно предельным издержкам, т.е. там, где две кривые пересекаются. На рис. 28.1в видно, что подобной точкой является точка, соответствующая трем единицам общественного товара, так как в этом случае общая готовность платить за последнюю (третью) единицу — предельное преимущество — в точности соответствует предельным затратам на эту единицу (5 долл. = 5 долл.). Как было показано в гл. 1, при равенстве предельных выгод и предельных затрат общество эффективно распределяет свои редкие ресурсы. (Ключевой вопрос 2.)

28.1 Optimal amount of a public good

Анализ издержек и выгод

Приведенный пример демонстрирует нам практическую сторону *анализа издержек и выгод*. Такой анализ показывает, следует ли производить конкретный общественный товар и сколько его нужно. Как и в нашем примере, в этом случае необходимо сравнивать предельные выгоды и предельные издержки.

Концепция Предположим, федеральное правительство рассматривает некий специальный проект, например план строительства шоссе. Однако из-за того, что экономические ресурсы ограничены, любое решение вложить больше ресурсов в общественный сектор означает сокращение поступлений ресурсов в частный сектор экономики. В этом есть и свои плюсы, и свои минусы. Выгоды заключаются в более полном удовлетворении потребностей, поскольку увеличивается выпуск общественных товаров, а издержки — в том, что удовлетворение потребностей уменьшается в связи с сокращением производства товаров для индивидуального потребления. Целесообразно ли с учетом сказанного перемещать ресурсы,

о которых идет речь, из частного сектора в общественный? Ответ будет положительным, если выгоды от дополнительного производства общественных товаров превысят издержки, понесенные в результате уменьшения количества товаров для индивидуального пользования. И наоборот, ответ будет отрицательным, если стоимость, или издержки, нехватки товаров для индивидуального пользования будут выше, чем выгоды, связанные с дополнительным количеством общественных товаров.

Но анализ издержек и выгод может не только указать, стоит ли реализовывать ту или иную государственную программу. Он также может помочь определить, в каких масштабах ее следует осуществлять. На вопросы экономического характера вряд ли можно получить простые и однозначные ответы «да» или «нет», скорее, они будут представлены в другой форме: «насколько много» или «насколько мало».

Иллюстрация Хотя в США имеется несколько (относительно немного) платных частных дорог, у шоссе, несомненно, имеются характеристики общественного товара, так как выгоды от их применения распространяются очень широко. К тому же введение платы за пользование шоссе может столкнуться со значительными трудностями. Следует ли федеральным властям наращивать сеть шоссе федерального значения? Если да, то в каких масштабах целесообразно реализовывать такой проект?

В табл. 28.2 перечисляется ряд все более сложных и, соответственно, более дорогостоящих проектов строительства шоссе, в частности: расширение существующих двухполосных трасс; строительство новых двухполосных шоссе; строительство новых четырехполосных шоссе; строительство новых шестиполосных шоссе. Масштабы проекта, реализацию которого может осуществить правительство, определяются соотношением издержек и выгод. В данном случае издержками, в первую очередь, будут затраты на строительство шоссе и их последующую эксплуатацию; выгодами — более мощный поток людей и товаров при их перемещении по стране.

В таблице показано, что общая годовая выгода (столбец 4) превышает общие годовые издержки (столбец 2) в планах A , B и C , т.е. в этих случаях строительство шоссе экономически оправдано. Мы видим это в столбце (6), где общие издержки (столбец 2) вычитаются из общих годовых выгод (столбец 4). Очевидно, что для планов A , B и C итоговые выгоды положительны. План D экономически нецелесообразен, поскольку его итоговые выгоды отрицательны.

Но остается второй вопрос: каков оптимальный размер или объем проекта? Чтобы на него ответить, надо сравнить дополнительные, или предельные, выгоды с дополнительными, или предельными, издержками каждого плана. Руководящий принцип здесь такой же, как и при определении оптимального ко-

Таблица 28.2

Анализ издержек и выгод при реализации проекта строительства шоссе федерального уровня, млрд долл.

(1) План	(2) Общая стоимость проекта	(3) Предельные издержки	(4) Общие выгоды	(5) Предельные выгоды	(6) Чистая выгода (4) – (2)
Не осуществлять строительство	0	— 4	0	— 5	0
A. Расширение существующих двухполосных трасс	4	— 6	5	— 8	1
B. Строительство новых двухполосных шоссе	10	— 8	13	— 10	3
C. Строительство новых четырехполосных шоссе	18	— 10	23	— 3	5
D. Строительство новых шестиполосных шоссе	28		26		–2

личества общественного товара: заниматься предпринимательской деятельностью или осуществлять программу до тех пор, пока предельные выгоды (столбец 5) превышают предельные издержки (столбец 3). Прекратить деятельность или приостановить реализацию программы следует в тот момент или как можно ближе к тому моменту, когда предельные выгоды становятся равны предельным издержкам.

В данном случае оптимальным является план C (строительство новых четырехполосных шоссе). Планы A и B слишком скромные; в обоих случаях предельные выгоды превышают предельные издержки. В плане D предельные издержки (10 млрд долл.) больше, чем предельные выгоды (3 млрд долл.), т.е. ресурсы, выделяемые на него, оказываются излишне высокими. План C ближе всего к теоретическому оптимуму, так как предельные выгоды от его реализации (10 млрд долл.) все еще превышают предельные издержки (8 млрд долл.), но он ближе всего подходит к правилу $MV = MC$ (или $MC = MV$).

При реализации какого плана превышение общих выгод над общими издержками становится максимальным или, другими словами, какой план принесет обществу максимальную чистую прибыль, или выгоду? Ответ на этот вопрос дает анализ *соотношения предельных выгод и предельных издержек*. Изучив приведенную таблицу, столбец (6), вы можете сразу же видеть, что максимальную чистую выгоду (5 млрд долл.) обеспечивает план C.

Анализ издержек и выгод разбивает миф о том, что «экономия, получаемая при управлении», и «сокращенные расходы на управление» это синонимы. «Экономия» связана с эффективным использованием редких ресурсов. Если предельные издержки предлагаемой правительственной программы превышают предельные выгоды от нее, такая программа не должна реализовываться. Но если предельные выгоды превышают предельные издержки, то отказ от реали-

зации такой программы экономически является необоснованным и даже «затратным». Экономия, получаемая при управлении, не означает минимизации затрат на общественную деятельность. Из нее лишь следует такое распределение ресурсов между частным и публичным секторами и между общественными товарами, которое позволяет добиться, в конечном счете, максимальной выгоды. (Ключевой вопрос 3.)

Краткое повторение 28.1

- Для общественных товаров характерно отсутствие таких свойств, как соперничество и исключаемость.
- Кривая спроса (предельной выгоды) на общественный товар определяется путем сложения по вертикали тех цен, которые все члены общества готовы платить за каждую единицу произведенного товара при разных уровнях выпуска.
- Оптимальное количество общественного товара достигается в том случае, когда предельные выгоды равны предельным издержкам.
- Анализ издержек и выгод – это метод оценки альтернативных проектов или стоимости проектов путем сопоставления предельных выгод с предельными издержками и применение правила равенства предельных выгод предельным издержкам, т.е. $MV = MC$.

Экстерналии

При выполнении функции распределения органы власти не только производят общественные блага, но и корректируют имеющиеся рыночные сбои, которые называются *экстерналиями*, или побочными эффектами. Вспомним материал гл. 4, где объяснялось, что побочный эффект – это издержки или выгоды отдельных лиц или групп (т.е. третьей стороны),

не участвующих в рыночной сделке. Примером побочных издержек, или негативного побочного эффекта, может служить загрязнение окружающей среды, из-за чего мы дышим грязным воздухом, а побочных выгод, или положительного побочного эффекта, — прививки всего населения против некоторых заболеваний. При отрицательных экстерналиях возникает перепроизводство товара и перерасход ресурсов. И наоборот, при положительных экстерналиях общество сталкивается с дефицитом некоторых товаров и ограниченным вложением в них ресурсов. Продемонстрируем и то и другое на графиках.

Отрицательные экстерналии

На рис. 28.2а показано, как отрицательные экстерналии влияют на распределение ресурсов. Когда производители переносят часть своих затрат на общество в виде издержек перелива, предельные затраты производителя тем самым становятся ниже, чем они были бы без этого перелива. Поэтому их кривые предложения не учитывают всех затрат, которые связаны на самом деле с производством их продукции. Кривая предложения, например, S на рис. 28.2а поэтому не в полной мере учитывает общие затраты производства фирмы, загрязняющей окружающую среду. Если кривая предложения лежит правее (или ниже) кривой предложения S_r , учитывающей полные затраты, имеют место отрицательные экстерналии. Вывод: загрязняя окружающую среду и передавая затраты на это обществу, компания получает более низкие производственные издержки и кривую пред-

ложения S , не в полной мере учитывающую затраты.

28.1 Externalities

Результаты распределения ресурсов показаны на рис. 28.2а, где равновесный выход продукции Q_e больше оптимального выхода Q_o . Это пример несостоятельности рынка, происходящей из-за того, что на производство данного товара ресурсы выделяются в избыточном объеме, т.е. производится слишком много единиц такой продукции.

Положительные экстерналии

На рис. 28.2б показано влияние положительных экстерналий на распределение ресурсов. При наличии положительных экстерналий кривая рыночного спроса D лежит левее (или ниже) кривой спроса, учитывающей полные выгоды. Другими словами, D не включает положительных экстерналий продукта, как это делает D_r . Рассмотрим еще раз вакцинацию населения от болезней, передающихся в результате контактов людей друг с другом. Например, Уатсон и Вайнберг, каждый в отдельности, получают от вакцинации личную выгоду, но от этого выигрывают и их коллеги Альварес и Андерсон: у них уменьшается вероятность заражения от первых двух. Кривая рыночного спроса отражает только непосредственную, или прямую, выгоду для Уатсона и Вайнберга. Однако она не отражает побочных выгод, получаемых их коллегами Альваресом и Андерсоном; которые учтены в положении кривой D_r .

В результате равновесный объем выпуска Q_c меньше оптимального объема Q_o . Из-за недовложения ре-

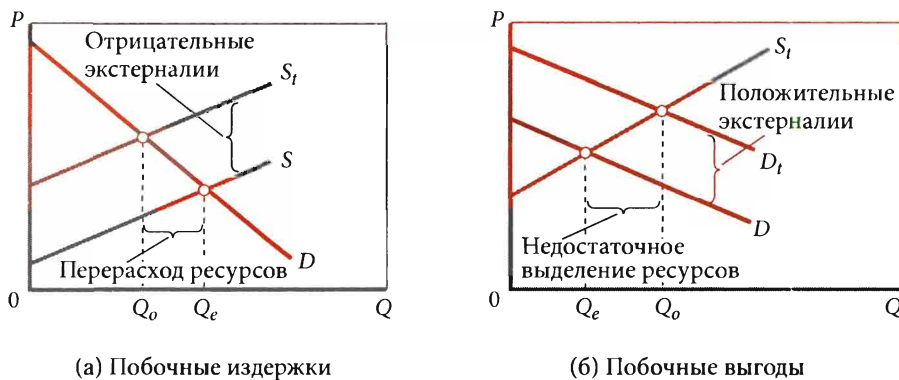


Рис. 28.2

Отрицательные экстерналии и положительные экстерналии. (а) Когда общество сталкивается с отрицательными экстерналиями (несет побочные издержки), кривая S располагается правее (и ниже) кривой S_r , отражающей все издержки. Из-за этого равновесный объем выпуска Q_c превышает эффективный, или оптимальный, объем Q_o . (б) Когда общество получает положительные экстерналии (побочные выгоды), кривая рыночного спроса D располагается левее (и ниже) кривой D_r , учитывающей все выгоды. В результате этого объем выпуска Q_c меньше оптимального объема Q_o .

сурсов рынок «производит» недостаточное количество вакцинаций. ■ **28.1 Externalities**

Для решения проблемы побочных издержек и побочных выгод экономисты проанализировали различные подходы. Давайте сначала рассмотрим такие ситуации, когда вмешательства органов власти не требуется, а затем ситуации, в которых именно они принимают необходимые решения.

Индивидуальное соглашение: теорема Коуза

Согласно теореме Коуза, названной по имени ее автора Рональда Коуза (*Ronald Coase*) из Чикагского университета, положительные и отрицательные побочные результаты не требуют вмешательства органов власти в следующих ситуациях: 1) права собственности четко определены; 2) вовлечено небольшое число людей; 3) стоимость сделки слишком мала. В таких обстоятельствах роль органов власти должна сводиться к поощрению заключения соглашения между заинтересованными лицами или группами. Поскольку на карту поставлены экономические интересы сторон, соглашение между ними дает возможность найти приемлемое решение проблемы побочных результатов путем переговоров. ■ **28.2 Coase theorem**

Пример применения теоремы Коуза Предположим, владелец большого участка леса собирается заключить контракт с лесозаготовительной компанией на полную очистку тысячи акров земли от старых хвойных деревьев. Сложность состоит в том, что в лесу есть озеро, на берегу которого находится известный всей стране курорт. Курорт расположен на земле, принадлежащей его владельцу. Первозданная красота этого места привлекает туристов со всей страны. Должно ли правительство штата или муниципалитет каким-то образом вмешаться в эту ситуацию?

По теореме Коуза, владельцы леса и курорта могут решить эту проблему без вмешательства органов власти. Каким образом? Если одна из сторон имеет право на то, что является предметом спора, то у обеих сторон есть стимул договориться о приемлемом для них решении. В нашем примере владелец лесного участка обладает правом собственности на землю, которая должна быть расчищена от леса. Поэтому у владельца курорта есть стимул — достичь соглашения с владельцем леса, чтобы уменьшить последствия вырубki. Ясно, что из-за вырубki очень большого участка леса, окружающего курорт, наплыв туристов сократится, а в результате доходы владельца курорта уменьшатся.

Менее очевидны, но столь же сильны экономические стимулы, побуждающие владельца леса искать возможность для заключения соглашения с владельцем курорта. Почему ему это выгодно? К ответу на

данный вопрос нас подводит понятие альтернативных издержек. Одна из существенных потерь, которую понесет владелец лесного участка в случае вырубki, заключается в том, что он не получит возмещения (на которое мог бы рассчитывать) от владельца курорта за согласие не вырубать хвойный лес. Владелец курорта, безусловно, готов заплатить одновременно или ежегодно выплачивать определенную сумму владельцу леса, чтобы не нести побочных издержек или хотя бы минимизировать их. Или, возможно, владелец курорта захотел бы выкупить лесной участок за сравнительно высокую цену, чтобы вообще помешать вырубке леса. С точки зрения владельца леса, плата за предотвращение вырубki или закупочная цена, превышающая стоимость земли вместе с лесом, составляют альтернативные издержки при вырубке леса.

Вполне вероятно, в этой ситуации обе стороны сочтут более целесообразным достичь соглашения, чем вырубать хвойный лес.

Ограничения К сожалению, многие негативные побочные эффекты затрагивают значительное число заинтересованных сторон, требуют больших затрат на ведение переговоров с заинтересованными сторонами или касаются общей собственности, к которой, в частности, можно отнести воздух и воду. В таких условиях частные соглашения нельзя рассматривать как средство, позволяющее решить проблему экстерналий. Одним из примеров такого рода может служить проблема глобального потепления, затрагивающая жизни миллионов людей во многих странах мира. Однако нельзя ожидать, что огромное число заинтересованных лиц каким-то образом могут самостоятельно участвовать в разработке и заключении соглашения, в результате которого этот побочный эффект уменьшится. В подобных обстоятельствах следует полагаться главным образом на органы власти, отражающие интересы миллионов заинтересованных людей и добивающиеся принятия приемлемых для всех сторон решений.

Законы об ответственности и судебные иски

Хотя индивидуальные соглашения, возможно, не приводят к реальному решению большинства проблем внешних эффектов, ясно сформулированные права собственности могут помочь по-другому. Органы власти задают правовые рамки, определяющие границы частной собственности и защищающие ее от ущерба, наносимого другими сторонами. Подобные законы, а также система возмещения вреда, сформировавшаяся на основе этих законов, позволяют тем, кто несет побочные издержки, возбуждать иски о возмещении ущерба.

Рассмотрим следующую ситуацию. Допустим, компания *Ajax Degreaser* регулярно сбрасывала старые протекающие емкости с растворителями в близ-

лежащий каньон, который принадлежит владельцу ранчо *Bar Q*. В конце концов хозяин *Bar Q* обнаружил эту свалку и, найдя там упаковки с названием *Ajax*, тут же связался со своим адвокатом. Вскоре компании *Ajax* был предъявлен иск. В результате ей придется заплатить не только за очистку территории ранчо *Bar Q*, но и за имущественный ущерб, нанесенный владельцу *Bar Q*.

Четко сформулированные права собственности и установленные органами власти правовые нормы ответственности дают возможность минимизировать некоторые побочные эффекты. Этого можно достичь напрямую, заставив виновного в нанесении ущерба заплатить потерпевшей стороне. Этого можно добиться и косвенным путем, побуждая фирмы и отдельных лиц воздерживаться от причинения вреда из-за страха перед судебным преследованием. Поэтому неудивительно, что многие побочные эффекты затрагивают не частную собственность, а скорее собственность, находящуюся в общем владении. Ведь именно общественные водоемы, общественные земельные участки и «общественный» воздух, т.е. объекты, права собственности на которые особенно размыты, часто несут основное бремя негативных побочных эффектов.

Предостережение: подобно индивидуальным соглашениям, судебные иски частных лиц, которые подаются для разрешения споров, касающихся побочных эффектов, имеют свои недостатки. Большие судебные издержки и длительное рассмотрение дел судебной системой — явления повсеместные. Кроме того, эффективность такого подхода уменьшает и неопределенность исхода судебного дела. Прислушайтесь к суду: ваш иск о том, что эмфизема возникла у вас именно от дыма, выбрасываемого находящейся поблизости фабрикой, или решит, что ваше забелевание не связано с загрязнением воздуха? Можете ли вы доказать, что именно предприятие, расположенное в вашем районе, является источником заражения вашего колодца? С чем столкнется владелец ранчо *Bar Q*, если компания *Ajax Degreaser* вообще прекратит свою деятельность, пока будет продолжаться судебное разбирательство?

Вмешательство органов власти

Если побочные эффекты затрагивают большое число людей или на карту поставлены общественные интересы, для достижения экономической эффективности становится необходимым вмешательство органов власти. Для решения проблем побочных издержек они могут использовать прямой контроль и налоги, а для решения проблем побочных выгод — субсидии и финансирование производства общественных благ.

Прямой контроль Прямой метод минимизации негативных внешних эффектов в результате некой деятельности — принятие законов, ограничива-

ющих определенные виды деятельности. Такой прямой контроль может заставить фирмы-нарушители нести реальные расходы, связанные с противоправной деятельностью. В настоящее время в государственной политике США основным является именно такой подход. Например, исторически сложилось, что в политике американских властей по контролю за загрязнением воздуха в основном применяется прямой контроль в виде установления единых стандартов выброса вредных веществ и отслеживания того, как они соблюдаются. Так, Закон о чистом воздухе (*Clean Air Act*) от 1990 г.: 1) обязывает фабрики и другие производственные структуры бизнеса устанавливать «максимально возможные технологии контроля», чтобы (одна из основных целей принятия этого закона) за период с 1990 по 2000 г. сократить выброс 189 вредных веществ на 90%; 2) обязывает производителей автомобилей добиться, чтобы к 2000 г. выбросы выхлопных газов из автомобиля снизились на 30–60%; 3) предписывает сокращение на 50% использования хлорфторуглеродов — фреонов (*CFC*), разрушающих озоновый слой в атмосфере Земли (*CFC* широко применяются в качестве охладителей в холодильниках, пенообразующих составах, а также растворителей в электронной отрасли); 4) обязывает предприятия коммунального хозяйства, работающие на угле, уменьшить выбросы диоксида серы (сернистого ангидрида) примерно на 50%, чтобы снизить негативное воздействие кислотных дождей на озера и леса. Законы о чистой воде определяют содержание в ней тяжелых металлов, моющих средств и других загрязнителей, которые предприятия спускают в реки и заливы. Законы о токсичных отходах устанавливают процедуры и места для сброса зараженной земли и растворителей. Нарушение этих законов приводит к правовым санкциям против виновных в виде наложения на них штрафов, а иногда и тюремных заключений.

В результате прямого контроля фирмы-нарушители несут более высокие расходы, связанные с охраной окружающей среды, поскольку вынуждены приобретать и эксплуатировать дорогостоящее очистное оборудование. Кривая предложения S на рис. 28.36, которая не отражает побочные издержки, смещена влево (и вверх) относительно кривой S_1 , в полной мере учитывающей издержки таких последствий. Из-за дополнительных расходов цена товара увеличивается, равновесный объем выпуска снижается с Q_c до Q_0 , а первоначальное выделение избыточных ресурсов, показанное на рис. 28.3а, за счет этого ликвидируется.

Специальные налоги Другой подход к проблеме побочных издержек заключается во введении специальных налогов или сборов с виновных в загрязнении окружающей среды. Например, федеральное правительство уже ввело акцизный налог на произ-

водителей фреонов, которые истощают атмосферный озоновый слой, защищающий землю от повышенной солнечной радиации. При таком налоге производителям приходится решать, платить ли его или для них выгоднее потратить дополнительные средства на покупку очистного оборудования либо разработку товаров-заменителей. В обоих случаях результатом введения такого налога становится увеличение предельных издержек производства фреонов, из-за чего кривая предложения этой продукции смещается влево (или вверх).

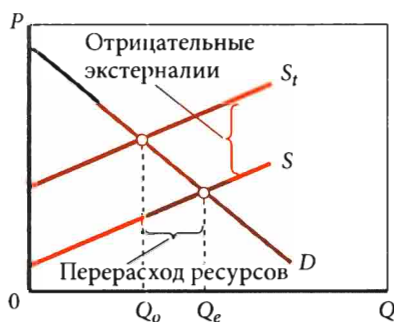
Как видно из рис. 28.3б, налог на единицу продукции, равный T , приводит к повышению предельных издержек фирмы, смещая кривую предложения из положения S в положение S' . Из-за этого равновесная цена растет, а равновесный объем выпуска падает с Q_c до экономически оптимального уровня Q_o . Первоначальный перерасход ресурсов благодаря этому ликвидируется.

Субсидии и государственное снабжение Когда побочные выгоды, или положительные внешние эффекты, какого-то общественного блага велики и широко распространены (примером чего может служить упомянутая выше вакцинация населения), у органов власти есть три возможности, позволяющие устранить нехватку ресурсов, выделяемых на данный продукт:

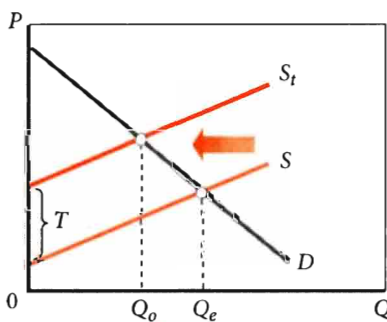
- **Субсидии покупателям** На рис. 28.4а еще раз показана ситуация с побочными выгодами, демон-

стрируемая в параметрах спроса и предложения. Органы власти могут минимизировать нехватку ресурсов – в разбираемом нами примере на прививки, субсидируя потребителей этого товара. Они могут, например, выдать каждой молодой матери в США специальный купон, предъявляя который она сможет со скидкой сделать своему ребенку целый ряд прививок. Подобные купоны снижают для матери «цену» вакцинации примерно на 50%. Из рис. 28.4б видно, что такая программа помощи приводит к увеличению спроса на прививки с D до D' , а количество вакцинаций возрастает с Q_c до экономически оптимального уровня Q_o . Недостаточное количество ресурсов, показанное на рис. 28.4а, при таком подходе ликвидируется.

- **Субсидии производителям** Субсидия производителю – это как бы налог наоборот. Если налоги требуют от производителя дополнительных расходов, то субсидии их уменьшают. На рис. 28.4в показано, что субсидия U , которую получают врачи и клиники на каждую прививку, приводит к сокращению предельных издержек и смещению кривой предложения вправо, от S_i до S'_i . Число вакцинаций увеличивается с Q_c до оптимального значения Q_o , благодаря чему недовложение ресурсов, показанное на рис. 28.4а, ликвидируется.
- **Государственное снабжение** Наконец, в тех случаях, когда побочные выгоды чрезвычайно велики, государство может взять на себя снабжение



(а) Побочные издержки



(б) Корректировка перерасхода ресурсов при помощи прямого контроля и введения налога

Рис. 28.3

Коррекция побочных издержек (негативных внешних эффектов). (а) Побочные издержки приводят к перерасходу ресурсов. (б) Органы власти способны скорректировать эту ситуацию, для чего могут воспользоваться двумя приемами: 1) прямым контролем, благодаря которому происходит смещение кривой предложения из положения S в S' и сокращение выпуска с Q_c до Q_o ; 2) введением специального налога T , в результате чего предельные издержки фирмы повышаются, а кривая предложения смещается из положения S в S' , что помогает ликвидировать перерасход ресурсов.

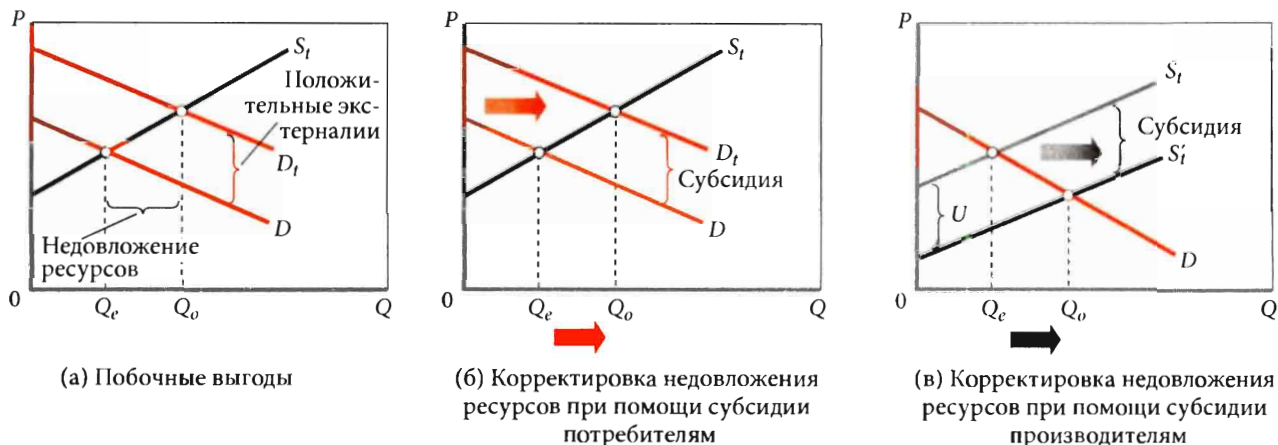


Рис. 28.4

Коррекция побочных выгод (положительных внешних эффектов). (а) Побочные выгоды приводят к нехватке ресурсов. (б) Такое недовложение можно ликвидировать, предоставив субсидии потребителям, что вызовет увеличение рыночного спроса от D до D_t и повысит уровень выпуска с Q_c до Q_o . (в) Недовложение ресурсов можно устранить и другим способом – предоставить субсидию U производителям, что приведет к смещению кривой предложения с положения S_t в S_i , в результате чего уровень выпуска повысится с Q_c до Q_o .

конкретным общественным товаром. Власти США в значительной мере искоренили полиомиелит, приводящий к инвалидности, осуществляя бесплатную вакцинацию всех детей. Индия покончила с оспой после того, как органы власти этой страны стали платить жителям сельских районов, если они обращались в государственные клиники для вакцинации детей. (Ключевой вопрос 4.)

Рыночный подход к отрицательным экстерналиям

Один из последних методов, предложенных для ликвидации отрицательных экстерналий, включает ограниченное вмешательство органов власти. Суть его заключается в формировании рынка прав на внешние эффекты. Однако, прежде чем мы проанализируем этот подход, сначала необходимо познакомиться с понятием так называемой «трагедии общего пользования».

«Трагедия общего пользования» Воздух, реки, озера, океаны и общественные земельные участки, такие как парки и улицы, нередко являются объектами загрязнения, поскольку права на использование этих ресурсов принадлежат всему обществу и часто не регулируются законом. В результате ни у частных лиц, ни у общественных институтов нет стимула ограничивать использование этих ресурсов, сохранять их чистоту или высокое качество.

Что касается принадлежащей нам собственности, мы поддерживаем ее в порядке, например, периоди-

чески красим и ремонтируем свои дома, отчасти и потому, что стоимость такого ремонта при возможной продаже дома будет учтена. Но до тех пор, пока «права» на воздух, воду и некоторые земельные ресурсы принадлежат всем и ими можно пользоваться бесплатно, у людей не появляется никаких стимулов их беречь и использовать экономно и бережно. Из-за этого такие природные ресурсы потребляются в чрезмерных количествах, загрязняются или вообще приходят в негодность.

Например, общее пастбище, на которое каждый житель может отправлять свой скот, очень быстро потеряет всю траву, так как у каждого фермера есть стимул отправлять туда как можно больше своих животных. Аналогично общественные ресурсы, такие как реки, озера, океаны и воздух, в настоящее время используются настолько интенсивно, что их способность поглощать загрязняющие вещества скоро исчерпается. В таких условиях производители выбирают комбинацию ресурсов с наименьшими издержками и несут только те затраты, которых они избежать не могут. Если можно «бесплатно» сбрасывать отходы химического производства в реки и озера, вместо того чтобы оплачивать их нормальную переработку, некоторые виды бизнеса, несомненно, будут поступать таким образом. Фирмы станут выбрасывать вредные вещества в воздух, если смогут это безнаказанно делать, вместо того чтобы приобретать дорогое оборудование для их очистки. Даже сами федеральные, региональные местные органы власти иногда устанавливают неадекватно низкие платежи на сброс от-

ходов в реки, озера и океаны, чтобы избежать расходов на строительство дорогостоящих очистных сооружений. Многие люди стараются сократить свои расходы на сбор мусора и избавление от него, сжигая его на своем участке или выбрасывая в ближайший лес.

Рассматриваемая здесь проблема в основном касается стимулов. Другими словами, у компаний или отдельных людей нет никаких мотивов нести внутренние издержки, связанные с сокращением или вообще устранением загрязнения, если расходы на это можно переложить на общество. Свою роль играет и ошибка перенесения свойств частного на общее (см. вставку «Последний штрих» в гл. 1). Каждый человек и каждая фирма полагают, что их собственное потребление загрязняющих веществ настолько мало, что не приводит ни к каким вредным последствиям или, в крайнем случае, эти последствия совсем незначительны. Однако подобные действия, совершаемые сотнями, тысячами или миллионами участников, быстро истощают поглощающую способность окружающих нас ресурсов. В результате этого общество в конце концов сталкивается с проблемой деградации окружающей среды или ее загрязнения.

Рынок прав на экстерналии Понимание складывающейся ситуации способствует все большему переходу на рыночные подходы в отношении издержек отрицательных экстерналий. Основная идея здесь заключается в том, что органы власти могут создать **рынок прав на экстерналии**. В данном случае мы ограничим наше обсуждение вопросами загрязнения воздуха, хотя тот же самый подход можно использовать в отношении любых других экстерналий.

Работа рынка При таком подходе количество загрязняющих веществ, которое можно ежегодно выбрасывать в воду или воздух в данном районе и при этом сохранять их качество на приемлемом уровне, определяет соответствующее ведомство, осуществляющее контроль за загрязнением окружающей среды. Например, это ведомство устанавливает, что в озеро Метрополитан каждый год можно сбрасывать 500 т загрязнителей, так как этот объем природа может «переработать». В таком случае ежегодно на продажу будет предлагаться 500 прав на загрязнение, каждое из которых позволит его владельцу в течение года сбросить в озеро одну тонну загрязняющих веществ. Суммарное предложение прав на загрязнение из года в год не меняется, поэтому оно абсолютно неэластично, как это показано на рис. 28.5.

Кривая спроса на права на загрязнение — в данном случае D_{2006} — является нисходящей, как и кривая спроса на любые другие ресурсы. При высоких ценах те, кто загрязняет окружающую среду, либо вообще перестанут это делать, либо уменьшат объем загрязнения, скажем, установив у себя очистное оборудование. На права на загрязнение устанавливается

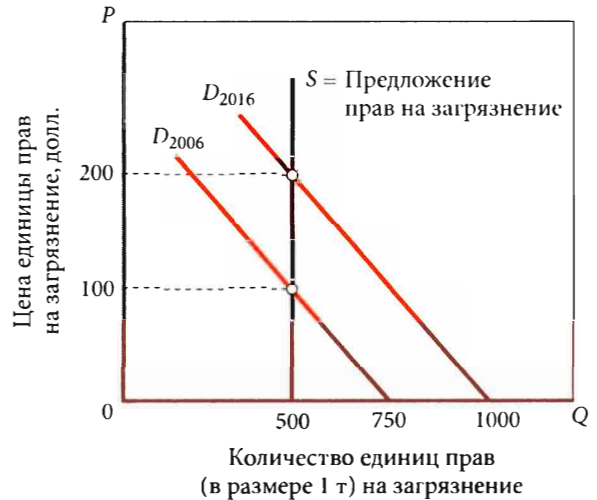


Рис. 28.5

Рынок прав на загрязнение окружающей среды. Предложение прав на загрязнение S устанавливается органами власти, которые определяют, что объем воды в данном озере за год безусловно может переработать 500 т отходов. В 2006 г. спрос на права на загрязнение представлен кривой D_{2006} , а цена получения прав на одну тонну равна 100 долл. В результате этого объем загрязнения составляет 500 т, а не 750 т, которые могли быть сброшены в это озеро, если бы таких прав не было. Через какое-то время спрос на права на загрязнение вырастет, скажем, до D_{2016} , а цена прав на одну тонну возрастет до 200 долл. Однако объем загрязнения останется на уровне 500 т, а не увеличится до 1000 т.

равновесная рыночная цена — 100 долл., по которой они продаются тем, кто загрязняет окружающую среду; количество этих прав, продаваемых заинтересованным лицам, определяется возможностями природы по переработке загрязняющих веществ. Без такого рынка, как видно на рис. 28.5, т.е. если бы использование этого озера для сброса таких веществ было бесплатным, в него попало бы 750 т, т.е. оно подверглось бы «чрезмерному потреблению», или излишнему загрязнению, в объеме 250 т.

Со временем по мере роста численности населения и числа предприятий спрос увеличивается, например, с D_{2006} до D_{2016} . Без рынка прав на загрязнение в 2016 г. он составит уже 1000 т, что на 500 т превышает тот уровень, который может переработать природа. При наличии рынка прав цена на единицу права на загрязнение повысится со 100 до 200 долл., но объем загрязняющих веществ, сбрасываемых в данный водоем, останется прежним, т.е. 500 т, так как только с таким количеством выбросов озеро может справиться «самостоятельно».

Преимущества По сравнению с прямым контролем рынок имеет ряд преимуществ. Самое важное из них заключается в том, что сокращаются расходы общества, затрачиваемые на решение проблемы, поскольку права на загрязнение можно покупать и продавать. Предположим, компании *Acme Putp Mill* приходится ежегодно платить 20 долл., чтобы на одну тонну уменьшить сброс ядовитых веществ в воду, а компания *Zemo Chemicals*, чтобы добиться такого же сокращения на одну тонну, тратит 8 тыс. долл. в год. Также допустим, что *Zemo* собирается расширить производство химических изделий, из-за чего ее сброс отходов увеличится на одну тонну.

Без рынка прав на загрязнение компании *Zemo* придется использовать редкие ресурсы общества на сумму 8 тыс. долл., чтобы не допустить увеличения сброса отходов на одну тонну. Но у компании есть и другая возможность: она может купить права на одну тонну загрязняющих веществ за 100 долл., как показано на рис. 28.5. *Acme* готова продать *Zemo* права на одну тонну загрязнителей за 100 долл., потому что эта сумма превышает расходы компании *Acme* (20 долл.), необходимые ей для уменьшения количества загрязнителей на одну тонну. *Zemo* увеличит сброс на одну тонну, а *Acme* его уменьшит на ту же величину. Выиграют все: компания *Zemo* на (8 тыс. долл. — 100 долл.), компания *Acme* на (100 долл. — 20 долл.) и общество на (8 тыс. долл. — 20 долл.). Чтобы удерживать сброс на установленном уровне, общество использует ресурсы только на 20 долл., а не на 8 тыс. долл.

Подобные рыночные программы имеют и другие преимущества. Потенциальные «загрязнители» получают явный материальный стимул для охраны окружающей среды, так как в противном случае они вынуждены покупать права на загрязнение. Природоохранные организации могут бороться с загрязнениями, скупая и удерживая в своих руках права на загрязнение и тем самым уменьшая фактическое загрязнение ниже норм, установленных правительством. По мере увеличения спроса на права на загрязнение растущие доходы от продажи определенного количества прав можно потратить на природоохранные мероприятия. Кроме того, растущие с течением времени цены на права на загрязнение будут все больше стимулировать заинтересованных лиц добиваться усовершенствования технических методов контроля за загрязнением.

Примеры решения проблем загрязнения окружающей среды в реальной жизни Из-за административных и политических проблем органы власти не отказались от прямого контроля (таких как установление и отслеживание единых норм выброса загрязняющих веществ) в пользу полномасштабного рынка прав на загрязнение. Однако Агентство по защите окружающей среды (*Environmental Protection Agency*,

EPA) в 1980-х гг. установило систему прав на загрязнение, или «покупаемые разрешения на выбросы», сделав ее частью своего плана по снижению сернистого ангидрида, выбрасываемого общественными коммунальными хозяйствами, которые работают на угле. Эти выбросы — основной источник кислотных дождей. В 1990-е гг. законодательные органы в значительной степени расширили рынки подобных прав.

Закон о чистом воздухе от 1990 г. создал ограниченный рынок прав на загрязнение, похожий на тот, который представлен на рис. 28.5, позволив предприятиям коммунального хозяйства торговать разрешениями на выброс, предоставляемыми им органами власти. Предприятия могут получать такие разрешения, сокращая выбросы сернистого ангидрида более чем на установленную величину. Они могут продавать эти разрешения на выброс другим предприятиям коммунального хозяйства, которые считают, что им дешевле покупать такие разрешения, чем устанавливать дополнительное оборудование по контролю за загрязнением окружающей среды.

Рынок разрешений на выброс сернистого ангидрида дополняют другие приемы контроля за загрязнением воздуха, которые также предусматривают обмен прав на загрязнение. В настоящее время Агентство *EPA* позволяет фирмам обмениваться правами на загрязнение не только в масштабах своих предприятий, но и друг с другом. Компаниям, загрязняющим окружающую среду, разрешается перераспределять права на загрязнение воздуха среди своих внутренних источников. Другими словами, пока компания выполняет общие стандарты по загрязнению, предписанные ей, она может повышать выбросы из одного источника, сокращая выбросы из другого.

EPA также позволяет внешние сделки по правам на загрязнение. Агентство установило цели по сокращению загрязнения воздуха в регионах, где минимальные стандарты чистоты не выполняются. В прошлом новые источники загрязнения не могли выходить на эти регионы до тех пор, пока существующие компании, которые загрязняли окружающую среду, не прекращали там заниматься бизнесом. Однако после введения системы торговли правами на загрязнение *EPA* разрешило фирмам, снизившим объем своих загрязнений ниже установленных стандартов, продавать свои права на загрязнение другим фирмам. Поэтому теперь новая фирма, которая хочет действовать в регионе, скажем, Лос-Анджелеса, может купить права на выброс 20 т закиси азота в год у действующей в этом регионе фирмы, которая сократила свои выбросы ниже разрешенных ей пределов. Цена на права на выброс определяется спросом и предложением этих прав.

И наконец, в 2003 г. *EPA* расширила подход к положениям Закона о чистой воде (*Clean Water Act*), переведя их реализацию на рыночную основу. Про-

мышленность, сельское хозяйство и деятельность муниципалитетов в районе определенных водных источников может удовлетворять максимальным дневным объемам сбросов загрязнений, одобренных *EPA*, для чего используются сделки по приобретению таких разрешений, так называемых «кредитов чистоты воды». Предприятия, которые считают, что им очень дорого стоит уменьшение загрязнения воды, могут покупать разрешения у других предприятий, которые добились уменьшения загрязнения, за относительно небольшую цену. В результате таких действий общество несет более низкие общие издержки по повышению качества воды.

Обзор основных методов минимизации внешних эффектов приведен в табл. 28.3.

Оптимальное для общества ослабление экстерналий

Отрицательные экстерналии, такие как загрязнение окружающей среды, не увеличивают, а уменьшают полезность для лиц, на которых они влияют. Другими словами, они приносят обществу не экономическую пользу, а экономический вред. Но если они вредны, почему общество не ликвидирует их? Почему оно позволяет предприятиям или городам выбрасывать *любые* загрязняющие вещества в общественные водоемы или в воздух?

Это связано с тем, что ослабление отрицательной экстерналии имеет свою «цену». Общество должно решить, за какую долю уменьшения оно готово заплатить. Полностью ликвидировать загрязнение экономически нецелесообразно, даже если это технически возможно. По закону убывающей отдачи, очистка вторых 10% выбросов из труб промышленных предприятий обычно стоит гораздо дороже, чем очистка первых 10%. А очистка третьих 10% дороже, чем пре-

дыдущих 10%, и т.д. Поэтому самая большая доля издержек на очистку приходится на последние 10%.

По мере уменьшения загрязнения предельные издержки (*MC*) фирмы, а следовательно, и общества — альтернативные издержки использования дополнительных ресурсов — повышаются. В какой-то момент *MC* могут настолько подняться, что превысят предельные выгоды (*MB*) общества от дальнейшего уменьшения загрязнения. В результате этого дополнительные меры по уменьшению загрязнения приведут к снижению уровня благосостояния общества, так как общие издержки превысят общие выгоды.

MC, MB и равновесное количество На рис. 28.6 представлена восходящая кривая предельных издержек *MC* и нисходящая кривая предельных выгод *MB*. Кривая *MB* предельных выгод от уменьшения загрязнения в соответствии с законом убывающей предельной полезности является снижающейся. На практике это означает, что чем больше мер, направленных на сокращение загрязнения окружающей среды предпринимает общество, тем меньшую пользу (или выгоду) несет следующая единица затрат на сокращение загрязнения.

Оптимальное ослабление внешнего эффекта достигается в том случае, когда предельные выгоды для общества и предельные издержки уменьшения данного внешнего эффекта равны друг другу ($MB = MC$). На рис. 28.6 оптимальная величина уменьшения загрязнения составляет Q_1 . Когда *MB* превышают *MC*, дальнейшее уменьшение загрязнения экономически обоснованно, т.е. дополнительная выгода от более чистого воздуха и воды в данном случае превышает выгоды от любого другого использования ресурсов, затрачиваемых на дополнительное уменьшение загрязнения. Когда *MC* превышают *MB*, дальнейшее уменьшение загрязнения приводит к снижению экономической эффективности; в таком случае выгод-

Таблица 28.3

Методы минимизации внешних эффектов

Проблема	Результат распределения ресурсов	Способы корректировки
Издержки побочных эффектов (отрицательные экстерналии)	Перерасход ресурсов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Индивидуальные соглашения 2. Правовые нормы ответственности и судебные иски 3. Налог на производителей 4. Прямой контроль 5. Рынок прав на внешние эффекты
Побочные выгоды (положительные экстерналии)	Недовложение ресурсов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Индивидуальные соглашения 2. Субсидии потребителям 3. Субсидии производителям 4. Государственное снабжение

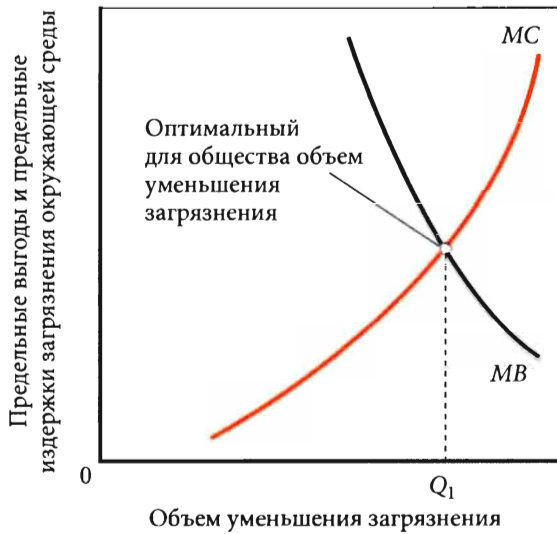


Рис. 28.6

Оптимальный для общества объем сокращения загрязнения. Оптимальное снижение внешнего эффекта — в данном случае загрязнения окружающей среды — достигается в точке Q_1 , где предельные издержки (MC) общества равны предельным выгодам (MB), получаемым от уменьшения отрицательного внешнего эффекта.

нее использовать ресурсы для каких-нибудь других целей, а не для дальнейшего уменьшения загрязнения окружающей среды. Однако в реальной жизни предельные издержки и предельные выгоды от контроля за загрязнением определить трудно.

Тем не менее, как убедительно показывает рис. 28.6, некоторая доля загрязнения может оказаться для общества полезной. Дело, конечно, не в том, что загрязнение желательно, а в том, что за пределами определенного уровня его дальнейшего уменьшения может привести к снижению общего итогового благосостояния общества.

Изменения местоположения кривых Положение кривых предельных издержек и предельных выгод на рис. 28.6 не является постоянным; оно может меняться и скорее всего с течением времени меняется. Например, представим себе, что оборудование для контроля за загрязнением окружающей среды стало гораздо совершеннее. В таком случае следует ожидать, что затраты на уменьшение загрязнения снизятся, кривая MC общества сместится вправо, а оптимальный уровень уменьшения загрязнения повысится. Возьмем другой пример. Предположим, общество требует более чистого воздуха и чистой воды, потому что поступила новая информация о пагубных последствиях загрязнения для здоровья. В результате предпринимаемых усилий кривая MB на

рис. 28.6 смещается вправо, а оптимальный уровень контроля за загрязнением повышается, выйдя за пределы Q_1 . Проверьте, насколько хорошо вы усвоили этот материал, и на рис. 28.6 постройте новые кривые MC и MB , показывающие изменившееся положение дел. (Ключевой вопрос 7.)

Краткое повторение 28.2

- Для ликвидации перерасхода ресурсов, вызванного побочными издержками, можно использовать: а) индивидуальные соглашения; б) правовые нормы ответственности и судебные иски; в) прямой контроль; г) специальные налоги; д) рынки прав на внешние эффекты.
- Для решения проблемы недовложения ресурсов, связанного с побочными выгодами, можно использовать: а) индивидуальные соглашения; б) субсидии производителям; в) субсидии потребителям; г) государственное снабжение.
- Оптимальное уменьшение негативного внешнего эффекта достигается в том случае, когда предельные издержки общества и предельные выгоды от этого уменьшения становятся равными друг другу.

Глобальное потепление

Соединенные Штаты добились существенного прогресса в очистке своего воздуха. По данным *EPA*, за период с 1990 по 2000 г. законы о чистом воздухе и настойчивые усилия против загрязняющих процессов, предпринимаемые фирмами и локальными органами власти, понизили концентрацию свинца на 60%, угарного газа и сернистого ангидрида на 36% каждого, содержание твердых веществ в воздухе на 18%, двуокси азота на 10% и смога на 4%.

Однако проблемы загрязнения воздуха по-прежнему остаются значительными, особенно противоречива проблема *глобального потепления*. Температура поверхности земли за последнее столетие повысилась на 1 градус по Фаренгейту (и по Цельсию), причем темпы ее нагревания за последние два десятилетия увеличились. Возможно, это нагревание поверхности в какой-то степени объясняется естественными отклонениями нагреваний и похолоданий, однако объем собранных научных данных позволяет высказать предположение, что существенным фактором, в значительной степени влияющим на этот процесс, является человеческая деятельность. По данным *EPA*, выбросы сернистого ангидрида и других газов фабриками, электростанциями и автомобилями и из других рукотворных источников накапливаются в атмосфере Земли и порождают парниковый эффект.

Из-за парникового эффекта средние температуры, по прогнозам, в течение следующих 50 лет повысятся на 1–4 градуса по Фаренгейту и на 2,2–10 гра-

дусов – к 3000 г. Хотя степень потепления существенно меняется от региона к региону, ученые заявляют, что многие части земного шара в настоящее время претерпевают заметное изменение климата. Уровень выпадения осадков возрастает, меняются прежние распределения дождей (по частоте и количеству осадков), а уровень океана постепенно повысился примерно на 2 фута (около 60 см). Накопление снегов в некоторых регионах может снижаться, в других повышаться. На отдельных территориях теперь чаще возможны сильные штормовые явления, такие как торнадо и ураганы. (Во вставке «Международный ракурс 28.1» перечисляются показатели выбросов сернистого ангидрида в расчете на душу населения для ряда стран.)

Страны мира отвечают на угрозу глобального потепления и индивидуально, и совместными действиями. Согласно Киотскому протоколу (*Kyoto Protocol*) от 1997 г., представители промышленно развитых стран согласились к 2012 г. сократить выбросы газов, стимулирующих парниковый эффект, на 6–8% ниже уровней, имевшихся у них по состоянию на 1990 г. После 1997 г. все крупные страны, кроме Соединенных Штатов, ратифицировали Киотское соглашение, хотя только немногие из них на самом деле уже добились целей, выполнение которых запланировано к 2012 г. В 2001 г. Соединенные Штаты вообще отказались от дальнейшего участия в Киотском соглашении, придя к выводу, что ограничение на выбросы газов, способствующих парниковому эффекту, серьезно повредит американской экономике. Через год Соединенные Штаты объявили об инициативе «Изменения глобального климата» (*Global Climate Change*), в которой ставка делается на вложения средств в «чистую» энергетику, благодаря чему выбросы газов, усиливающих парниковый эффект, к 2012 г. сократятся на 18% в расчете на доллар ВВП.

Экономисты утверждают, что политика борьбы с глобальным потеплением, в которой предусматривается сокращение выбросов газов, способствующих парниковому эффекту, и тем самым замедление или устранение глобального потепления приведет не только к выгодам, но и потребует значительных расходов. Поэтому при принятии основных решений очень важно тщательно рассмотреть предельные издержки и предельные выгоды. Ограничение выбросов газов не должно быть настолько жестким, чтобы заставлять общество тратить больше, чем оно получит в результате этих действий. Одновременно ограничения не должны быть настолько распылчатыми, чтобы общество из-за этого не смогло получить существенной выгоды, которая потенциально возможна.

Также экономисты особо подчеркивают, что рыночный механизм через систему цен, прибылей и убытков позволит должным образом скорректиро-

Международный ракурс 28.1

Выбросы сернистого ангидрида в ряде стран, тонн на одного человека

Выбросы сернистого ангидрида, основного вещества, способствующего, как считается, усилению парникового эффекта, в расчете на одного человека в каждой стране разные, что объясняется разной степенью промышленного развития государств и разным объемом энергии, выпускаемой из ископаемого топлива (угля, нефти и природного газа). Сжигание этих видов топлива является основным фактором глобального потепления.

Выбросы сернистого ангидрида в 2004 г., тонн на одного человека



Источник: данные, собранные Организацией экономического сотрудничества и развития (OECD), www.oecd.org.

вать ситуацию с учетом новых климатических реалий. Возможно, из-за них продажа кондиционеров воздуха повысится, а продажа лопат для очистки снега сократится. Вполне вероятно, некоторые сельскохозяйственные земли превратятся в пустыни, зато можно будет культивировать отдельные территории, расположенные севернее, чем сейчас. Предприятия по производству кленового сиропа, в настоящее время базирующиеся в штатах Новой Англии, может быть, сместятся в Канаду. Конечно, *издержки переходного характера*, т.е. расходы, связанные с экономическими корректировками глобального потепления, будут высокими, особенно если сейчас никаких действий по ограничению выбросов газов, способствующих парниковому эффекту, предпринято не будет. Сокращение или устранение переходных издержек – это часть выгоды, которые будут получены в результате замедления или устранения парникового эффекта. Все эти аспекты при анализе издержек и выгоды необходимо учитывать в полной мере.

Краткое повторение 30.3

- Все большую общественную значимость проблеме окружающей среды придает увеличение объема загрязнения, происходящее вследствие роста потребления на душу населения, некоторых изменений технологического характера и наличия так называемой «трагедии общих ресурсов».
- Промышленно развитые страны мира в настоящее время предпринимают большие усилия по сокращению выброса в атмосферу веществ, усиливающих так называемый парниковый эффект, который, по мнению большинства ученых, способствует глобальному потеплению.

Информационные сбои

До сих пор мы добавляли к нашему анализу все новые подробности и соображения, касающиеся в основном двух аспектов несостоятельности рынка — общественных товаров и внешних эффектов. Существует еще один сбой, хотя и менее очевидный. Неэффективность рынка проявляется и в тех случаях, когда либо у покупателей, либо у продавцов нет полной и точной информации, а чтобы ее получить, надо заплатить непомерно высокую цену. На языке специалистов такой вид несостоятельности рынка возникает из-за **асимметричной информации**, т.е. неодинаковых сведений, которыми располагают стороны, участвующие в рыночной сделке. Это значит, что покупатели и продавцы имеют разную информацию о цене, качестве или еще какой-нибудь характеристике товара или услуги.

Обычно рыночной информации хватает для того, чтобы товары и услуги производились и покупались в эффективных для экономики количествах. Но иногда из-за недостаточной информации трудно отличить продавцов, которым можно доверять, от тех, которые такого доверия не заслуживают. На рынках, где действуют последние, дорогие ресурсы общества используются неэффективно, а это значит, что должны вмешаться органы власти, увеличив объем сведений для участников рыночных операций. В более редких случаях они сами должны снабдить рынок тем товаром, который невыгодно производить из-за недостатка информации. ■ **28.3 Information failures**

Недостаточная информация о продавцах

Недостаточная информация о продавцах и их продукции может привести к несостоятельности рынка в виде неэффективного распределения ресурсов. Мы разберем этот вариант, рассмотрев рынок бензина и услуг хирургов.

Пример: рынок бензина Представим себе такую абсурдную ситуацию: будто нет ни установленной законом системы мер и весов, ни государственного контроля за бензоколонками, ни законов, направленных против рекламы, вводящей потребителей в заблуждение. При этом каждая бензоколонка устанавливает цену по своему усмотрению, т.е. назначает цену галлона бензина такой, какой хочет. Она может объявить, в рекламе, что октановое число ее бензина — 87, хотя на самом деле оно не выше 75. Она может переделать насос так, что табло будет показывать большее количество отпущенного бензина, чем залито в бак автомобиля на самом деле.

Очевидно, при таких условиях цена получения надежной информации будет чрезвычайно высока, а некоторые показатели будут вообще недоступны для потребителей. Каждому потребителю придется приобретать образцы бензина на разных бензоколонках, отдавать их на проверку октанового числа, наливать бензин в контрольную емкость, чтобы проверить калибровку бензонасоса. Кроме того, им придется пользоваться калькулятором, чтобы убедиться, что автомат правильно умножает цену одного галлона на количество отпущенных галлонов. Причем эти действия надо будет регулярно повторять, поскольку владелец бензоколонки может по своему усмотрению в любое время изменять качество бензина и точность бензонасоса.

Из-за высокой стоимости получения информации о продавцах многие покупатели вообще откажутся иметь дело с таким хаотичным рынком. Одного бака бензина, смешанного пополам с водой, будет достаточно, чтобы люди перестали ездить на автомобилях. В конце концов ситуация, сложившаяся на этом рынке, скорее всего, заставит потребителей голосовать за тех политических деятелей, которые пообещают решить эту проблему на правительственном уровне. Нефтяные компании и честные поставщики бензина также не будут возражать против такого государственного вмешательства. Они понимают, что точная информация, способствующая работе этого рынка, в конечном счете приведет к увеличению общего объема продаж и их прибыли.

Органы власти на самом деле вмешивались в работу рынка бензина и других рынков, сталкивающихся с такими же проблемами информационного характера. Они установили систему мер и весов, наняли контролеров для проверки бензонасосов и приняли законы, направленные против мошеннических действий и нечестной рекламы. Такие действия властных органов оказались для общества, несомненно, выгодными.

Пример: лицензирование хирургов Представим, что любой человек может повесить объявление об оказании хирургической помощи, так же как он может предложить услуги маляра. Конечно, рано или

поздно рынок отсеет настоящих хирургов от тех, кто еще только учится оперировать, или «гастрологов», которые появляются, чтобы сделать операцию «как умеют», и тут же исчезают. Поскольку от неудачных операций умирают люди, возбуждение судебных исков о профессиональных ошибках врачей в конце концов приведет к ликвидации мошенников от медицины. Люди, нуждающиеся в оперативном вмешательстве для себя или своих близких, могут почерпнуть нужную им информацию из газетных сообщений или от пациентов, которые подвергались подобным операциям.

Но такой процесс сбора информации потребует от нуждающихся в операции большого количества времени и непомерно больших эмоциональных и экономических затрат. Есть огромная разница между окраской дома маляром-любителем и операцией на сердце, которую делает врач-шарлатан. Предельные издержки отсутствия информации об услугах хирургов могут оказаться непомерно высокими. Риск из-за отсутствия надежной информации приведет к сокращению спроса на услуги хирургов, а следовательно, к недовложению ресурсов в хирургию.

Органы власти страны помогли ликвидировать эту несостоятельность рынка, введя систему квалификационных тестов и лицензирования. Это дало возможность потребителям получать недорогую информацию об услуге, которую к тому же они покупают редко. Такие же меры власти приняли и в ряде других сфер экономики. Например, правительственные учреждения санкционируют выпуск новых лекарств, контролируют фирмы, занимающиеся операциями с ценными бумагами, и требуют, чтобы на упаковки с потенциально опасными веществами было нанесено соответствующее предупреждение. Они также требуют наличия предупреждения об опасности курения для здоровья на пачках сигарет, распространяют информацию о заразных болезнях, сообщают о выявленных опасных игрушках и проверяют рестораны, следя за тем, чтобы здоровье посетителей не подвергалось опасности.

Недостаточная информация о покупателях

Точно так же как недостаточная информация о продавцах может привести к экономической неэффективности рынка, к подобным результатам приводит и недостаточная информация о покупателях. Такими покупателями могут быть потребители, покупающие товары, и фирмы, приобретающие ресурсы.

Моральный аспект проблемы риска Частные рынки иногда вкладывают недостаточное количество ресурсов в определенный товар или услугу, в отношении них существует серьезный **моральный аспект проблемы риска**. Эта проблема заключается в том, что если одна из договаривающихся сторон после под-

Рассмотрим следующую ситуацию...

«Лимоны»

Почему совершенно новый автомобиль теряет значительную часть своей рыночной стоимости сразу же после продажи, хотя сохраняет ее даже в том случае, если до этого дилер выставлял его на продажу в течение нескольких недель или даже месяцев? Некоторые специалисты полагают, и для этого у них есть все основания, что это результат действия асимметричной информации и неблагоприятного выбора*.

Владельцы подержанных автомобилей (потенциальные продавцы) обладают намного большей информацией о механическом состоянии своих машин, чем потенциальные покупатели. Из-за этой асимметричности информации возникает проблема неблагоприятного выбора. Владельцы бракованных подержанных автомобилей, так называемых «лимонов», имеют стимул продать свои машины ничего не подозревающим покупателям, в то время как владельцы полностью работоспособных подержанных автомобилей имеют стимул сохранить эти машины и пользоваться ими. Хотя для продажи предлагается комбинация хороших и плохих подержанных автомобилей, как правило, в ней относительно много машин с относительно низким качеством. Поэтому среднее качество продаваемых подержанных автомобилей ниже качества машин аналогичных марок и моделей, предлагаемых для продажи на первичном рынке.

Обычному потребителю трудно определить качество у предлагаемых к продаже подержанных автомобилей и понять, насколько оно ниже или выше среднего качества после простого осмотра машины или даже пробной поездки. Поэтому изначально предполагая, что автомобиль потребует дополнительных расходов на ремонт, потребитель готов заплатить за него только цену, соответствующую более низкому качеству**.

На основе сказанного возникает следующее решение приведенного выше парадокса: после покупки рыночные стоимости новых автомобилей очень быстро снижаются до стоимости подержанных марок и моделей среднего качества одного и того же года выпуска, предлагаемых на рынке. Это справедливо даже в том случае, когда отдельные подержанные автомобили могут быть в отличном состоянии. Однако неблагоприятный выбор, асимметричная информация и в итоге риск «покупки чьих-то проблем» — все это снижает стоимость подержанных автомобилей относительно таких же новых машин, предлагаемых на продажу на первичном рынке.

* В основе этого объяснения лежит работа экономиста Джорджа Акерлофа (George Akerlof).

** Получаемые покупателями гарантии снижают, но до конца не устраняют потенциальные издержки на ремонт подержанных автомобилей. К тому же потребители теряют время на ремонт своих автомобилей и не могут ими пользоваться какое-то время, пока выполняется ремонт.

писания контракта изменяет свое поведение, то она может тем самым нанести большой материальный ущерб другой стороне.

Чтобы было понятно, как это происходит, предположим, компания предлагает страховой полис, по которому разведенным супругам ежемесячно выплачивается определенная сумма. Этот полис привлекателен тем, что он распределяет экономический риск развода среди тысяч людей и, в частности, снижает для супругов и их детей экономические трудности, которые влечет за собой развод. К сожалению, выгодно продавать такие контракты страховым компаниям мешает моральный аспект проблемы риска. Поясним, в чем он проявляется.

Купив полис, некоторые люди изменяют свое поведение, что приводит к большим расходам страхователя. Например, у супружеских пар становится меньше побудительных мотивов для того, чтобы договориться и самостоятельно улаживать свои семейные проблемы. Возможны и такие крайние случаи, когда супруги юридически разводятся, чтобы получить страховые выплаты, а сами по-прежнему продолжают жить вместе. Понятно, что такое страхование провоцирует увеличение числа разводов, т.е. на самом деле приводит к тому, от чего оно должно, как предполагалось, защищать. Моральный аспект проблемы риска вынуждает страховщиков назначать такие высокие премии за этот вид страховых полисов, что их мало кто покупает. Если бы страховая компания могла заранее получить сведения о тех людях, которые склонны изменить свое поведение, она могла бы исключить их из числа своих клиентов. Но предельные издержки компании на получение такой информации слишком высоки по сравнению с предельной выгодой. Следовательно, этот рынок оказывается несостоятельным.

Страхование от разводов нельзя купить на обычном рынке. Но общество признает преимущества страхования от трудностей, которые влечет за собой развод. Недовложение ресурсов в «страхование от трудностей, возникающих при разводе», оно компенсирует законами, защищающими интересы детей. По этим законам супруг, с которым остались дети, получает определенные суммы, когда это оправдано с экономической точки зрения. Свою роль здесь играют и законы об алиментах.

В отличие от частных фирм органы власти, занимаясь страхованием, не стремятся к получению прибыли, когда предоставляют свои услуги, например, государство обеспечивает «страхование от разводов» через программу «Временная помощь нуждающимся семьям» (*Temporary Assistance to Needy Families, TANF*). По этой программе, если в результате развода супруг с детьми имеет доход ниже установленного уровня, такая семья имеет право на пособие по этой программе, выплачиваемое в течение установленного

времени. Государственное вмешательство не ликвидирует моральный аспект проблемы риска, а только смягчает его отрицательные последствия.

Мы сталкиваемся с моральным аспектом проблемы риска во многих случаях, например, в следующих:

- Если автомобиль застрахован, водитель иногда ведет машину менее осторожно.
- Страхование медицинских работников от профессиональных ошибок может привести к увеличению числа таких ошибок.
- Контракты, гарантирующие определенное высокое вознаграждение профессиональным спортсменам, могут приводить к снижению показателей их спортивных достижений.
- Гарантированное пособие по безработице подчас влечет за собой уваливание некоторых людей от работы.
- Государственное страхование банковских депозитов может способствовать увеличению рискованных операций банка.

Проблема неблагоприятного выбора Другой проблемой, связанной с недостаточной информацией о покупателях, является **проблема неблагоприятного выбора**. Она возникает в том случае, когда информация, известная одной из договаривающихся сторон, неизвестна другой, в результате чего основные затраты выпадают на долю последней. В отличие от проблемы риска, связанной с изменением поведения и возникающей после подписания контракта, эта проблема возникает в момент его подписания.

Когда проблема неблагоприятного выбора касается страхования, она проявляется в том, что страховые полюсы покупают самые вероятные получатели страховых выплат. Например, тот, у кого слабое здоровье, часто старается купить наиболее полный полис страхования от болезней. Возможны даже предельные случаи. Например, у человека, который собирается нанять поджигателя, чтобы «спалить» свою находящуюся на грани краха фирму, появляется стимул для покупки страхового полиса от пожара.

Наше гипотетическое страхование от разводов проливает дополнительный свет на проблему неблагоприятного выбора. Если страховая компания устанавливает размер премии на основании среднего уровня разводов, то такую страховку в первую очередь купят супружеские пары, почти готовые развестись. Действительно, покупка такой страховки, основанной на средних вероятностях, имеет смысл прежде всего для тех, кто находится на грани разрыва. А прочным семьям такой вид страхования вряд ли нужен, и поэтому приобретать его они не будут.

Из-за проблемы неблагоприятного выбора обычно очень трудно объединять низкие и высокие риски, без чего добиться выгодного для страхователей

бизнеса сложно. Поэтому страховые взносы, необходимые для компенсации выплат, в этой категории настолько высоки, что только немногие захотят или будут иметь возможность купить такую страховку.

В тех случаях, когда частные компании в недостаточной мере обеспечивают страхование, это делают органы власти, учреждая ту или иную систему социальных гарантий. Например, они могут потребовать, чтобы каждый член определенной группы вступил в страховую пул, и тем самым разрешить проблему неблагоприятного выбора. Хотя система социальной защиты в США частично основывается на страховании и частично на программах перераспределения доходов через трансферты, в самом широком смысле ее можно трактовать как систему страхования пожилых людей от бедности. Программа социального обеспечения, благодаря участию в ней почти всего населения страны, исключает проблему неблагоприятного выбора. В ней в обязательном порядке участвуют те, кто больше всего нуждается в минимальной помощи, которую предоставляет система социального обеспечения. Но в ней принимают участие и люди, которым пособия в будущем вряд ли понадобятся. Благодаря этому проблема неблагоприятного выбора в этом случае не возникает.

Обеспечение безопасности труда Хорошим примером того, как недостаточная информация о покупателях (здесь в качестве них выступают наниматели) может привести к несостоятельности рынка, также может служить рынок труда.

У нанимателей есть экономические стимулы обеспечения безопасности работников на своих предприятиях, что объясняется несколькими причинами. Прежде всего благодаря обеспечению безопасности труда из-за снижения числа несчастных случаев реже нарушается производственный процесс, уменьшаются расходы на найм, отбор, обучение и удержание работников. Кроме того, сокращаются страховые премии, которые фирма выплачивает пострадавшим (по предусмотренному законом страхованию от производственных травм).

Однако обеспечение безопасности труда требует больших расходов. Безопасное оборудование, защитные приспособления и более медленные темпы работы — все это дополнительные затраты. Чтобы решить вопрос о том, какой уровень охраны труда она может обеспечить, фирма должна сравнить свои предельные издержки с предельными выгодами от повышения безопасности на предприятии. Эффективен ли выбранный ею уровень безопасности с социальной точки зрения и достаточен ли он для максимизации прибыли фирмы?

Ответ будет положительным, если рынки труда и товаров конкурентоспособны, а работники хорошо осведомлены о рисках, связанных с работой на раз-

личных предприятиях. Имея полную информацию, они не пойдут работать к тем нанимателям, которые не обеспечивают должную безопасность труда. Предложение рабочей силы таким предпринимателям будет крайне ограниченным и заставит их для привлечения работников повысить зарплату. В свою очередь, такая перспектива в конце концов приведет к тому, что наниматели будут вынуждены обеспечивать социально приемлемый уровень безопасности труда, чтобы не повышать расходы на зарплату. И только те фирмы, которые считают, что обеспечение безопасности труда на предприятиях обойдется им слишком дорого, предпочтут выплачивать в качестве компенсации более высокую зарплату, а не уменьшать риск получения работниками профессиональных травм.

Однако в том случае, когда работники не знают, что данный вид или место работы опасны для них, может возникнуть серьезная проблема. Из-за недостаточной информации о покупателе их труда, т.е. о нанимателе и предприятии, фирма может не платить надбавку к зарплате для привлечения рабочей силы. В этом случае у нее не будет достаточно сильных побудительных мотивов, чтобы добиваться безопасных условий труда, а выбранный ею уровень безопасности, необходимый для максимизации прибыли, будет ниже социально приемлемой нормы. Если выразить эту идею более кратко, на рынке труда из-за асимметричной информации происходит сбой: в данном случае у продавцов услуги (работников, предлагающих свой труд) меньше информации, чем у покупателей (работодателей).

У органов власти есть несколько возможностей для решения этой проблемы:

- Они могут сами предоставлять работникам информацию о количестве производственных травм на различных предприятиях, так же как они, например, публикуют сведения о соблюдении расписания полетов различными авиалиниями.
- Они могут обязать фирмы предоставлять работникам информацию об опасном характере работ на их предприятиях.
- Они могут установить нормы обеспечения безопасности труда и контролировать их соблюдение, используя для этого проверки рабочих мест и налагая штрафы на виновных.

Хотя для повышения уровня безопасности на предприятиях федеральное правительство главным образом использует «нормы обеспечения безопасности труда и контроль за их соблюдением», некоторые специалисты утверждают, что «информационная» стратегия и менее дорогая, и более эффективная. (Ключевой вопрос 12.)

Другие варианты

Уже найдено немало оригинальных способов решения информационных проблем и без вмеша-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Lojack: пример положительных экстерналий

Экономисты Йан Айрес (Ian Ayres) и Стивен Левитт (Steven Levitt) установили, что устройство Lojack, предотвращающее кражи автомобилей, порождает крупные побочные выгоды

Расходы частных лиц и структур по снижению незаконного (криминального характера) воздействия, по оценкам, уже достигли 300 млрд долл. и продолжают расти, причем с темпами, превышающими темпы наращивания расходов общества в целом на предотвращение преступлений. К сожалению, некоторые формы частного предотвращения преступлений приводят не столько к их предотвращению, сколько к перераспределению. Например, автомобильные противоугонные системы, у которых при срабатывании начинают мигать лампочки красного цвета, могут лишь переадресовать профессиональных угонщиков машин на автомобили, не оборудованные подобными системами. В этом случае владелец защищенной таким образом машины выигрывает: вероятность ее угона существенно снижается, однако его выигрыш обеспечивается повышением риска угона других автомобилей, не имеющих противоугонных систем. Именно такие машины становятся основным объектом угонщиков.

Однако некоторые частные меры, направленные на предотвращение преступлений, действительно выполня-

ют эту задачу, а не перенацеливают преступников на другие объекты. Примером этого рода можно назвать установку на автомобилях системы поиска Lojack (или другую, аналогичную ей). Lojack – это миниатюрный радиопередатчик, который можно спрятать в автомобиле в одном из многочисленных укромных мест. Когда владелец сообщает полиции о пропаже его автомобиля, она может в дистанционном режиме активизировать передатчик. После начала его работы, полиция оперативно обнаруживает местонахождение машины, а затем отслеживает ее перемещение.

Владелец автомобиля, несомненно, выигрывает от установки Lojack, так как коэффициент возврата машин с такими системами составляет 95%, в то время как без них – только 60%. Но, по данным, полученным исследователями Айресом и Левиттом, выгоды владельцев автомобилей с вмонтированными системами Lojack составляют всего 10% от общих выгод, получаемых в результате их установки. Другими словами, 90% выгод относятся к экстерналиям, т.е. большую часть выгод получают владельцы других машин.

Можно выделить два основных источника таких положительных экстерналий. Во-первых, установка системы Lojack иногда позволяет полиции обнаружить похитителей в тот момент, когда те еще едут на угнанной машине. Например, в Калифорнии коэффициент задер-

тельства органов власти. Например, многие фирмы, компенсируя недостаток информации о себе и своих товарах, предлагают гарантию на свою продукцию. Другим способом решения подобных проблем является франчайзинг. Когда вы идете перекусить в *Wendy's* или собираетесь переночевать в гостинице *Marriot*, то, в отличие от ресторана *Bob's Hamburger Shop* или мотеля *Triple Six*, точно знаете, что там получите, какими будут продукты и услуги.

Кроме того, некоторые частные фирмы и организации специализируются на предоставлении информации покупателям и продавцам. Так, надежную информацию о товарах можно получить из журналов *Consumer Reports* и *Mobil Travel Guide*; сбором и распространением информации о степени безопасности труда на различных предприятиях также занимаются профсоюзы, а страховые компании могут получить интересующие их сведения в кредитных бюро. Брокеры, фирмы, имеющие дело с закладными, и посредники также снабжают клиентов информацией.

Однако экономисты соглашаются, что частный сектор не может в полной мере самостоятельно справиться со всеми информационными проблемами. В некоторых случаях для эффективного распределения редких общественных ресурсов желательно вмешательство органов власти.

Краткое повторение 28.4

- Постоянным источником несостоятельности рынка является асимметричная информация, в результате чего редкие ресурсы общества распределяются неэффективно.
- Недостаточная информация о продавцах и их продукции может привести к неправильному распределению ресурсов на эти продукты.
- В том случае, когда после подписания контракта одна из сторон изменяет свое поведение, в результате чего другая сторона несет материальный ущерб, проявляется моральный аспект проблемы риска; например, покупатель страхового полиса может сознательно подвергать страхователя дополнительному риску.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

жания угонщиков машин, оснащенных Lojack, в три раза выше, чем автомобилей без таких систем. Благодаря аресту угонщиков машин, в течение срока отбывания ими наказания общее число угонщиков, действующих на территории общества, снижается, из-за чего число угонов также падает. Во-вторых (и это более важно), Lojack позволяет полиции довести угнанную машину до места, где ворованные автомобили разбирают на запчасти, чтобы потом их продать. При обнаружении таких мастерских из криминальной системы удаляется целое звено. Только в одном Лос-Анджелесе за первые несколько лет после появления Lojack полиции удалось ликвидировать 45 мастерских, специализировавшихся на разборке угнанных машин. После этого общий показатель угона автомобилей в этом городе существенно понизился. Таким образом, владельцы машин, на которых не установлена Lojack, выигрывают от приобретения этих систем их коллегами. По оценкам Айреса и Левитта, предельные социальные выгоды Lojack, т.е. предельные выгоды, получаемые владельцами машин, оснащенных этой системой, плюс побочные выгоды для владельцев остальных автомобилей, в 15 раз выше предельных издержек, связанных с покупкой Lojack.

Однако, как было показано на рис. 28.4а, наличие положительных экстерналий приводит к недостаточному количеству продукта, что, в свою очередь, свидетельствует о недостаточном выделении редких ресурсов на его производство. Существуют, как мы уже знаем, два

основных способа скорректировать такое положение дел: выдача субсидий потребителям (графически этот вариант показан на рис. 28.4б) и выдача субсидий производителям (рис. 28.4в). В настоящее время используется лишь одна форма вмешательства органов власти в рассматриваемый здесь пример: для тех владельцев машин, которые установили на них систему Lojack, по предписанию властей штата страховые компании устанавливают более низкий размер страховки. Предоставление таких скидок фактически является своего рода субсидией для владельцев автомобилей, так как снижает цену, которую они платят за систему Lojack. А более низкая цена, как известно, стимулирует увеличение продаж. Однако, основываясь на полученных ими данных, Айрес и Левитт утверждают, предоставляемые сейчас скидки на страховые полисы слишком малы, чтобы скорректировать нынешнее недостаточное выделение средств на Lojack, из-за чего возможные положительные экстерналии пока в полном масштабе не реализуются.

Источник: на основе работы Ian Ayres, Steven Levitt, «Measuring Positive Externalities from Unobservable Victim Precaution: An Empirical Analysis of Lojack», *Quarterly Journal of Economics*, February 1998, pp. 43–77. Авторы особо подчеркивают, что компания Lojack никаким образом не финансировала их исследование, а также что они не имеют никаких личных финансовых интересов, связанных с Lojack.

- Проблема неблагоприятного выбора возникает тогда, когда одна сторона располагает меньшей информацией, чем другая сторона, поэтому из-за несимметричной информации она несет дополнительные издержки. Например, страховая компа-

ния, предлагая страхователю медицинскую страховку без проведения предварительного медицинского обследования, может привлекать людей, имеющих серьезные болезни, которые угрожают их жизни.

РЕЗЮМЕ

1. Общественные товары отличаются от товаров индивидуального пользования. Для товаров индивидуального пользования характерны соперничество (в потреблении) и исключаемость. Покупка человеком и потребление им товара индивидуального пользователя не позволяет другим людям купить и воспользоваться именно этим товаром. Производители могут исключить тех, кто не платит («зайцев») от получения преимуществ таких продуктов. И наоборот, для общественных товаров характерны свойства несоперничества (в потреблении) и неисключаемости. Такие това-

ры не выгодны для частных фирм, так как неплательщики («зайцы») могут получать такие товары и пользоваться ими наряду с теми, кто честно за них платит. Поэтому предоставлять обществу желательные для него общественные товары готовы только органы власти.

2. Таблица общего спроса на конкретный общественный товар определяется суммированием цен, которые каждый человек готов заплатить за дополнительную единицу данного продукта. Графически кривую совокупного спроса на этот общественный товар можно получить путем сло-

- жения по вертикали всех кривых индивидуально-го спроса на этот товар. Получившаяся в результате кривая спроса указывает на общую готовность платить за (предельную выгоду) последней единицы любого количества общественного товара.
3. Оптимальное количество общественного блага достигается в том случае, когда общая готовность платить за последнюю единицу — предельная выгода от товара — равна предельным издержкам производства данного товара.
 4. Экстерналии, или побочные эффекты, — это издержки или преимущества, которые получает не только покупатель или продавец данного товара. Такие издержки или преимущества не учитываются кривыми рыночного спроса или предложения, и поэтому они заставляют колебаться объем определенных товаров так, что он отличается от оптимального для общества объема. Отрицательные экстерналии (издержки перелива или внешние издержки) вызывают избыточное выделение ресурсов на конкретный продукт. Положительные экстерналии (побочные выгоды или внешние преимущества) приводят к нехватке ресурсов, выделяемых на данный продукт.
 5. Теорема Коуза исходит из того, что индивидуальные соглашения могут решить проблемы потенциальных внешних эффектов в тех случаях, когда: а) четко определены права собственности; б) число заинтересованных лиц невелико; в) издержки на переговоры сторон незначительны.
 6. Четко сформулированные права собственности и правовые нормы ответственности позволяют предотвратить некоторые отрицательные экстерналии или исправить положение с помощью индивидуальных судебных исков. Однако судебные разбирательства стоят дорого, отнимают много времени, а их результаты могут быть очень неопределенными.
 7. В тех случаях, когда отрицательные экстерналии затрагивают большое число людей и ресурсы всего общества, более эффективному размещению ресурсов могут способствовать прямой контроль и специальные налоги. И прямой контроль (например, установление предельных объемов вредных выбросов), и специальные налоги (в частности, налоги на фирмы, производящие токсичные химические продукты) увеличивают производственные издержки и поэтому повышают цену продукции. Вследствие повышения цен побочный эффект уменьшается, так как производится и покупается меньше товаров.
 8. Органы власти могут скорректировать недостаточное выделение ресурсов, которое происходит из-за положительных экстерналий на конкретном рынке, либо субсидируя потребителей (тем самым повышая рыночный спрос), либо производителей (что приводит к увеличению рыночного предложения). Такие субсидии приводят к росту равновесного объема продукции, снижая или вообще ликвидируя положительную экстерналию и, как результат, корректируя недостаточное распределение ресурсов.
 9. На рынке прав на загрязнение окружающей среды, где можно покупать и продавать права на сброс определенного количества загрязняющих веществ, цена загрязнения устанавливается рыночным образом. Появление этой цены стимулирует фирмы к уменьшению загрязнений, вплоть до полного их устранения.
 10. Оптимальный для общества объем уменьшения загрязнения достигается в том случае, когда предельные издержки и предельные выгоды от уменьшения внешнего эффекта равны друг другу. Такой оптимальный показатель скорее всего меньше 100%. Технический прогресс и изменение отношения общества к загрязнению могут повлиять на оптимальную величину уменьшения загрязнения.
 11. Нарастающее число научных фактов позволяет сделать предположение, что накопление сернистого ангидрида и других газов, способствующих возникновению парникового эффекта и собирающихся в атмосфере Земли, может вносить свой вклад в проблему глобального потепления. В результате подписания Киотского протокола от 1997 г. представители промышленно развитых стран согласились сократить к 2012 г. выбросы газов, стимулирующих парниковый эффект, на 6–8% ниже своих уровней, которые у них были по состоянию на 1990 г. Однако Соединенные Штаты отказались ратифицировать этот договор, предложив вместо него менее жесткую политику, в которой ставка делается на вложения средств в «чистую» энергетику, благодаря чему выбросы газов, усиливающих парниковый эффект, к 2012 г. сократятся на 18% в расчете на доллар ВВП.
 12. К несостоятельности рынков может привести асимметричность информации, имеющейся у продавцов и покупателей. В том случае, когда после подписания контракта одна из сторон изменяет свое поведение, из-за чего другая сторона несет материальный ущерб, появляется моральный аспект риска. Эта проблема возникает тогда, когда одна сторона, участвующая в сделке, берет верх над другой стороной, так как та обладает недостаточной информацией. Конечным результатом этого становятся непредвиденные убытки стороны, не обладающей полным объемом информации.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Товары личного потребления (*private goods*)
 Общественные товары (*public goods*)
 «Проблема зайца» (*free-rider problem*)
 Анализ издержек и выгод (*benefit-cost analysis*)
 Правило равенства предельных выгод предельным издержкам (*marginal cost-marginal benefit rule*)
 Экстерналии, или побочные эффекты, или внешние эффекты (*externalities*)
 Теорема Коуза (*Coase theorem*)
 «Трагедия общего пользования» (*Tragedy of the commons*)

Рынок прав на внешние эффекты (*market for externality rights*)
 Оптимальное ослабление внешнего эффекта (*optimal reduction of an externality*)
 Асимметричная информация (*asymmetric information*)
 Моральный аспект проблемы риска (*moral hazard problem*)
 Проблема неблагоприятного выбора (*adverse selection problem*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. **Ключевой вопрос** Основываясь на приведенных в таблице данных спроса трех индивидов на некий товар и исходя из того, что общество состоит только из этих трех человек, определите: а) величину рыночного спроса при условии, что этот товар предназначен для индивидуального потребления; б) величину совокупного спроса при условии, что этот товар является общественным благом. Объясните разницу между полученными вами величинами, если она будет.

Первый человек		Второй человек		Третий человек	
P , долл.	Q_d , ед.	P , долл.	Q_d , ед.	P , долл.	Q_d , ед.
8	0	8	1	8	0
7	0	7	2	7	0
6	0	6	3	6	1
5	1	5	4	5	2
4	2	4	5	4	3
3	3	3	6	3	4
2	4	2	7	2	5
1	5	1	8	1	6

2. **Ключевой вопрос** Используя полученную вами при выполнении первого задания величину спроса на общественный товар и приведенную ниже таблицу предложения, найдите оптимальный объем этого общественного товара. Почему данный объем является оптимальным?

P , долл.	Q_s , ед.
19	10
16	8
13	6
10	4
7	2
4	1

3. **Ключевой вопрос** В приведенной ниже таблице показаны общие издержки и совокупные выгоды (в млрд долл.) четырех программ борьбы с загрязнением окружающей среды, каждая из которых масштабнее предыдущих. Какую из программ следует реализовать? Почему?

Программа	Совокупные издержки, долл.	Совокупные выгоды, долл.
A	3	7
B	7	12
C	12	16
D	18	19

4. **Ключевой вопрос** Почему побочные издержки и побочные выгоды также называют отрицательными и, соответственно, положительными внешними эффектами? Покажите на графике, как можно устранить побочные издержки с помощью налога, а побочные выгоды скорректировать с помощью субсидий производителям. С точки зрения проблем, порождаемых побочными выгодами, чем субсидии потребителям отличаются от субсидий производителям?
5. Садовод, выращивающий яблоки, фактически снабжает нектаром пчел своего соседа, которые в свою очередь помогают опылять цветы яблонь. Используя рис. 28.26, объясните, почему эта ситуация может привести к недополучению ресурсов в садоводство и пчеловодство. Как эту проблему можно разрешить с помощью теоремы Коуза?
6. Объясните следующее утверждение: «Без рынка прав на загрязнение окружающей среды можно бесплатно сбрасывать вредные вещества в воздух и воду; при наличии такого рынка сброс этих веществ создает альтернативные издержки для предприятия, загрязняющего окружающую сре-

- ду». Каково значение этих альтернативных издержек с точки зрения поисков новых технологий, используемых для уменьшения загрязнения окружающей среды?
7. **Ключевой вопрос** Используя кривую *MB* на рис. 28.6, объясните следующее утверждение: «В некоторых случаях, скажем, при очищении воды от мусора после шторма, оптимальный уровень уменьшения загрязнения очень низок, для других, например недопущения попадания цианида, этот уровень близок к 100%».
 8. Объясните сущность трагедии общего пользования применительно к проблемам загрязнения окружающей среды.
 9. Поясните, в чем опасность глобального потепления. Как человечество старается с ней бороться? Помимо примеров, разбираемых в этой книге, объясните, как глобальное потепление может отрицательно повлиять на одни промышленные отрасли, регионы и страны и положительно на другие.
 10. Объясните, каким образом продажа разрешений на загрязнение окружающей среды повышает экономическую эффективность по сравнению с международными ограничениями загрязнения воздуха фирмами?
 11. Почему интересам покупателей новых жилых домов и строителей домов отвечает принятие органами власти законов о строительстве и учреждение должностей специалистов, контролирующего качество такого строительства?
 12. **Ключевой вопрос** Поставьте букву *M* рядом с теми пунктами в перечне, которые связаны с моральным аспектом проблемы риска, а букву *H* – рядом с теми, которые характерны для проблемы неблагоприятного выбора.
 - а. Смертельно больной и знающий об этом человек покупает по почте несколько полисов страхования жизни.
 - б. Водитель ездит неосторожно, поскольку его автомобиль застрахован.
 - в. Человек, который собирается сжечь свой склад, покупает страховой полис от пожара на большую сумму.
 - г. Профессиональный спортсмен, который имеет гарантированный контракт, не поддерживает свою спортивную форму между сезонами.
 - д. Женщина, ожидающая прибавления семейства, поступает на работу в фирму, которая предлагает дополнительные пособия на детей.
 13. (**Последний штрих**) Объясните, как противоугонное устройство глобального позиционирования, установленное на автомобиле одним владельцем, может оказать положительное влияние на тысячи других людей в городе.

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Глобальное потепление: точка зрения EPA.** Посетите веб-сайт www.epa.gov и воспользуйтесь поисковой системой, чтобы найти раздел *Global Warming* (Глобальное потепление). Какие основные газы приводят к парниковому эффекту? Сколько этих газов выбрасывается в Соединенных Штатах в расчете на одного человека? Какова тенденция выброса газов в расчете на одного человека? Какова тенденция выброса этих газов в Соединенных Штатах в расчете на 1 долл. ВВП? Воспользуйтесь результатами вашего анализа и объясните, как общие выбросы могут повыситься даже в том случае, если выбросы в расчете на доллар ВВП существенно снижаются. Какой из указанных двух факторов в наибольшей степени способствует глобальному потеплению?
2. **Безопасность на рабочем месте: роль Управления по технике безопасности и охране труда (OSHA).** Посетите веб-сайт www.osha.gov и сначала выберите подзаголовок *Workers* (Работники) в разделе *Audiences* (Отдельные группы). Содержит ли файл о работниках жалобы или отчеты о нарушениях? Где располагается ближайший к вам офис *OSHA*? Еще раз посетите домашнюю страницу *OSHA* и выберите заголовок *News Releases* (Новостные релизы). В виде одного или двух предложений обобщите содержание последних трех новостных релизов о том, как *OSHA* реализует стандарты обеспечения безопасности работ и сохранения здоровья работников.

В этой главе вы узнаете:

- о трудностях выражения экономических предпочтений при помощи решения, принятого на основе большинства голосов;
- о «сбоях органов власти» и о том, почему они происходят;
- о разных философиях налогообложения и способах распределения налогового бремени между гражданами страны;
- о принципах, связанных с перенесением и переложением налогового бремени, а также о том, из-за чего при налогообложении снижается эффективность.



Теория общественного выбора и экономические аспекты налогообложения

В гл. 28 мы увидели, что *частные рынки* время от времени *сталкиваются со сбоями*, а это снижает экономическую эффективность их работы и оправдывает вмешательство органов власти в экономическую деятельность участников. Однако реакция органов власти на рыночные сбои, в свою очередь, порождает собственные проблемы и узкие места. Возможно, именно поэтому приемы и решения, принимаемые органами власти, оказываются в центре внимания в ходе сотен ток-шоу, передаваемых по радио, телевизионных дебатов и газетных статей, публикуемых каждый день.

В этой главе мы проанализируем ряд *сбоев органов власти*, из-за которых экономическая эффективность в общественном секторе резко снижается. Прежде всего мы разберем отдельные аспекты **теории общественного выбора**, т.е. экономического анализа того, как органы власти принимают решения, какие они используют для этого приемы и как выбранные варианты реализуются на практике, после чего перейдем к экономическим аспектам налогообложения. 📖 **29.1 Public choice theory**

Выявление предпочтений большинства с помощью голосования

Какие общественные блага следует производить и в каком количестве? При каких обстоятельствах и ка-

кими методами органы власти должны корректировать побочные эффекты? Как следует распределять налоги, за счет которых финансируется деятельность органов власти?

Эти и многие другие решения, касающиеся государственной политики, принимаются в США коллективно, демократическим путем, причем почти всегда процедура определения приоритетов сводится к го-

лосованию, при помощи которого выявляется выбор большинства. На практике это происходит так. Кандидаты на государственные должности предлагают избирателям альтернативные пакеты программ, и граждане избирают тех, кто, по их мнению, будет принимать лучшие решения в защиту их интересов. И наоборот, избиратели «отзывают» должностных лиц, которые в недостаточной степени выражали в прошлом их общие желания, не выбирая их повторно и предпочитая им людей, которые убеждают в том, что будут лучше защищать общие интересы. Кроме того, на уровне штатов и местных органов власти граждане периодически имеют возможность участвовать в прямых голосованиях (референдумах) и, таким образом, решать вопросы, касающиеся расходов общества, или принимать новые законы.

Хотя обычно подобная демократическая процедура позволяет выявлять истинные предпочтения общества, она не лишена недостатков. Почему она порой несовершенна и противоречива, объясняет теория общественного выбора.

Неэффективные результаты голосования

Мы знаем, что производство общественного товара, совокупная выгода от которого превышает совокуп-

ные издержки, повышает благосостояние общества. К сожалению, при принятии решений с помощью голосования их результаты не всегда оказываются экономически эффективными.

Пример неэффективного голосования «против» Предположим, совокупные издержки производства общественного блага, скажем, обеспечение национальной обороны, составляют 900 долл. К тому же допустим, что общество состоит всего из трех граждан – Адамса, Бенсона и Конрада и расходы на налоги в сумме 900 долл. они делят поровну, т.е. каждый из них платит по 300 долл., после чего все они будут обеспечены этим благом. Будем также исходить из предположения, как показано на рис. 29.1а, что Адамс готов заплатить за этот товар 700 долл., Бенсон – 250 долл., а Конрад – 200 долл.

Каким мог бы быть результат, если бы решение – производить данный товар или нет – принималось большинством голосов? Хотя люди не всегда голосуют, исходя только из собственных экономических интересов, Бенсон и Конрад скорее всего проголосуют «против», потому что расходы каждого из них на налоги обходятся им в 300 долл., а получаемые выгоды стоят только 250 и 200 долл. соответственно. В данном случае большинство (Бенсон и Конрад) провалят предложение об оплате обороны, даже не-

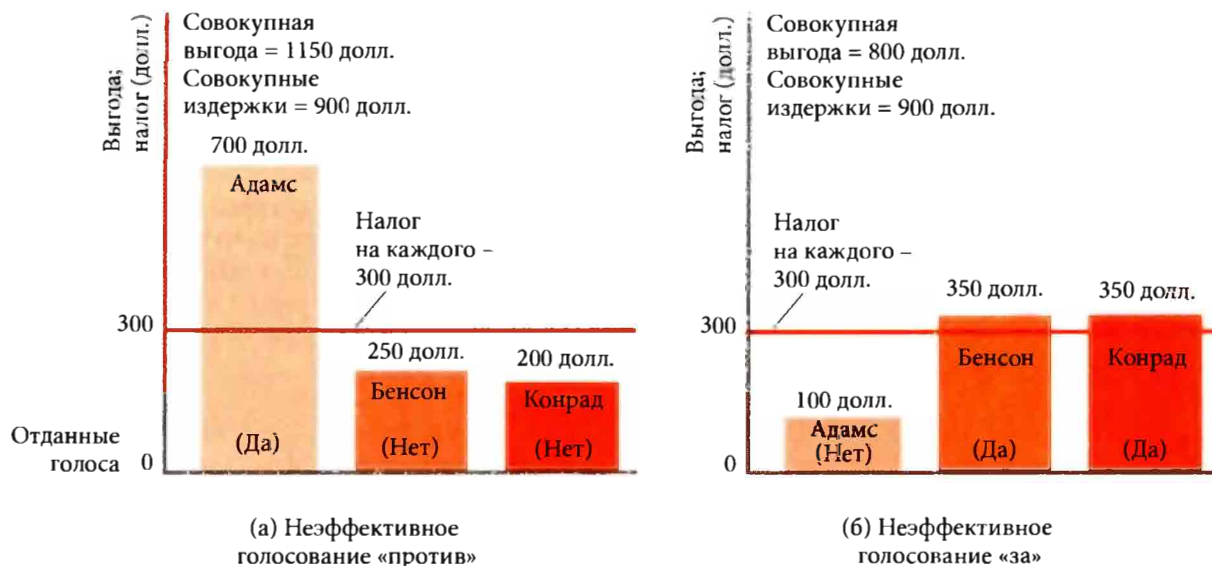


Рис. 29.1

Результаты неэффективного голосования. Голосование может привести к неэффективным решениям. (а) Голосование приводит к отказу от общественного товара, совокупная выгода от которого превысила бы совокупные издержки. (б) В результате голосования одобряется общественный товар, совокупные издержки производства которого выше совокупных выгод.

смотря на то, что совокупная выгода, составляющая 1150 долл. (700 долл. для Адамса + 250 долл. для Бенсона + 200 долл. для Конрада), превышает совокупную стоимость, равную 900 долл. Из-за этого данный товар будет произведен в недостаточном количестве.

Пример неэффективного голосования «за»

Теперь давайте разберем пример, иллюстрирующий противоположную ситуацию, когда предлагаемый общественный товар одобряется большинством, хотя совокупные издержки его производства превышают совокупные выгоды от него. Такой вариант представлен на рис. 29.1. Здесь снова Адамс, Бенсон и Конрад поровну делят между собой стоимость общественного товара в 900 долл., за который каждый из них платит 300 долл. Но на сей раз Адамс отказывается платить за этот общественный товар, так как он готов потратить на него только 100 долл., Бенсон и Конрад готовы заплатить по 350 долл. каждый. Поэтому они проголосуют за данный общественный товар, а Адамс – против. В результате голосования общественный товар, который стоит 900 долл., принесет совокупную выгоду в 800 долл. (100 долл. Адамсу + 350 долл. Бенсону + 350 долл. Конраду). Как видно из соотношения затрат и выгод, это общественное благо будет произведено в избыточном количестве.

Следствия Таким образом, неэффективность может принять форму как перепроизводства, так и недопроизводства конкретного общественного товара, а следовательно, привести к избыточному или недостаточному вложению в него ресурсов. В гл. 28 было показано, что органы власти могут увеличить экономическую эффективность производства общественных товаров, в частности, взять на себя снабжение общества ими. Теперь, расширив рамки нашего исследования, мы видим, что и органы власти не всегда справляются с обеспечением граждан некими общественными товарами, производство которых экономически оправданно, зато обеспечивает нас другими товарами, выпуск которых экономически нецелесообразен.

Разобранные выше примеры исходят из того, что каждый человек имеет только один голос, независимо от того, сколько он лично выигрывает или проигрывает от данного общественного товара. В первом примере (неэффективное голосование «против») Адамс готов был бы купить голос у Бенсона или у Конрада, если бы была разрешена торговля голосами. В этом случае Адамс добился бы, чтобы национальная оборона, за которую он так радует, стране была бы обеспечена. Однако покупка голосов – незаконная деятельность, и поэтому многие люди, считающие некоторые общественные блага необходимыми, вынуждены обходиться без них.

В некоторых супермаркетах наблюдается явное предпочтение их владельцев конкретных *товаров ин-*

дивидуального пользования, т.е. некоторые продукты там всегда в продаже, хотя большинство покупателей их явно игнорируют. В таких супермаркетах любители могут купить говяжьи языки, печень и моллюски, хотя эти и им подобные товары вряд ли бы там продавались, если бы вопрос о том, чем заполнить полки магазина, решался большинством голосов. Но без такого голосования не самые ходовые продукты найти можно, пусть и не во всех магазинах. Однако «купить» какой-нибудь общественный товар (благо), например национальную оборону, довольно трудно, а скорее, и вообще невозможно, если большинство решило, что обществу этот товар не нужен.

При этом потребитель в супермаркете может решить не покупать какой-то конкретный товар, даже если все остальные его активно берут. Но если вы по каким-то причинам выступаете против национальной обороны, вы все равно должны ее покупать, поскольку продолжаете платить налоги, если за это общественное благо проголосовало большинство населения страны.

Вывод: принятие решений большинством голосов может привести к экономически неэффективным результатам, поскольку такой механизм не позволяет учесть всю совокупность предпочтений каждого отдельного избирателя.

Группы особых интересов и обмен голосами

Следует отметить, что в реальной жизни существуют способы, благодаря которым можно устранить или ослабить недостатки, связанные с принятием решений большинством голосов. Приведем два примера этого рода.

Группы особых интересов Те, кто отдают явное предпочтение конкретному общественному товару, могут объединиться в группу и использовать рекламу, почтовые отправления и тому подобные приемы, стараясь убедить других в достоинствах интересующего их товара. В нашем примере Адамс мог бы приложить все усилия, чтобы убедить Бенсона и Конрада в том, что в их собственных интересах голосовать за национальную оборону, т.е. что национальная оборона на самом деле гораздо полезнее для них, чем те 250 и 200 долл., которые они готовы за нее заплатить. Такие обращения очень распространены в демократической политике. Иногда с их помощью можно добиться успеха, иногда – нет.

Политика обмена голосами (взаимной поддержки)

Обмен голосами (взаимная поддержка), т.е. обмен голосами для обеспечения благоприятных результатов при принятии решений, которые в противном случае были бы отрицательными, может превратить неэффективный результат в эффективный. В нашем первом примере (рис. 29.1а) Бенсон отдает явное предпочтение другому общественному товару, скажем, новой дороге, которая, по мнению Адамса и Конрада, не оправдывает затрат на налоги. И вот

у Адамса и Бенсона появляется возможность обменять голоса и за счет этого обеспечить принятие обеих программ — по национальной обороне и по новой дороге. В этом случае и Адамс, и Бенсон будут голосовать «за» по обоим проектам. Без взаимной поддержки (обмена голосами) каждое из желательных для них решений было бы отвергнуто. Такая практика будет способствовать росту благосостояния общества, если, как и в случае с национальной обороной, строительство дороги принесет положительную чистую выгоду, т.е. если выгоды от дороги превысят расходы на ее строительство.

Однако взаимная поддержка не всегда приводит к увеличению экономической эффективности. Вполне вероятны варианты, когда и национальная оборона, и дорога в отдельности стоят дороже совокупных выгод, приносимых каждой из них, но тем не менее обе программы благодаря объединению голосов будут приняты. Для осуществления обеих программ — по национальной обороне и строительству дороги — необходимо лишь, чтобы и Адамс, и Бенсон получали чистую выгоду от выбранного ими общественного товара, несмотря на то, что эти мероприятия будут фактически осуществлены за счет Конрада.

Обмен голосами широко практикуется в работе законодательных органов штатов, да и в Конгрессе США это не редкость. Как было показано, он может и повысить, и понизить экономическую эффективность: все зависит от конкретных обстоятельств.

Парадокс голосования

Другая трудность, связанная с принятием решений большинством голосов, называется **парадоксом голо-**

сования. Это ситуация, когда общество не может четко определить приоритетность своих предпочтений путем голосования. 📌 **29.2 Paradox of voting**

Предпочтения Рассмотрим табл. 29.1, где снова предполагается, что общество состоит из трех избирателей: Адамса, Бенсона и Конрада. Допустим, общество имеет возможность выбирать из трех альтернативных общественных товаров: национальной обороны, дороги и системы предсказания погоды. Можно ожидать, что каждый член общества расположит все эти три альтернативы в том порядке, который соответствует его предпочтениям, а потом сделает окончательный выбор. Например, один участник голосования предпочитает национальную оборону дороге, а дорогу — системе предсказания погоды. Можно попытаться установить предпочтения большинства общества через голосование по всем возможным парам товаров. Для этого в комбинации двух общественных товаров необходимо показать, какой из них избиратель предпочитает больше, после чего товар-победитель при помощи такой же процедуры сопоставляется с оставшимся третьим товаром и определяется абсолютный лидер.

В верхней части табл. 29.1 перечислены три общественных товара и предполагаемые индивидуальные предпочтения трех избирателей. Данные таблицы свидетельствуют, что Адамс предпочитает национальную оборону дороге, а дорогу — системе предсказания погоды. Из этого следует, что Адамс предпочитает национальную оборону системе предсказания погоды. Бенсон ценит дорогу больше, чем систему предсказания погоды, а систему предсказания погоды больше, чем национальную оборону. У Конрада последовательность предпочтений своя: система

Таблица 29.1

Парадокс голосования

Общественный товар	Предпочтения		
	Адамса	Бенсона	Конрада
Национальная оборона	На первом месте	На третьем месте	На втором месте
Дорога	На втором месте	На первом месте	На третьем месте
Система предсказания погоды	На третьем месте	На втором месте	На первом месте
Выбор	Результаты голосования: победитель		
Национальная оборона или дорога	Национальная оборона (предпочтение Адамса и Конрада)		
Дорога или система предсказания погоды	Дорога (предпочтение Адамса и Бенсона)		
Национальная оборона или система предсказания погоды	Система предсказания погоды (предпочтение Бенсона и Конрада)		

предсказания погоды, национальная оборона, дорога.

Результаты голосования В нижней части табл. 29.1 показаны результаты трех гипотетических выборов, когда решение принимается большинством голосов. Сначала давайте сравним положение национальной обороны и дороги на выборах. В этом соперничестве национальная оборона одерживает победу, потому что большинству избирателей – Адамс и Конрад – предпочитают ее дороге. На следующем этапе голосования мы выясняем, что предпочитает общество: дорогу или систему предсказания погоды, и видим, что большинство избирателей – Адамс и Бенсон – предпочитают дорогу.

Таким образом, было установлено, что в данном обществе большинство предпочитают национальную оборону дороге и дорогу – системе предсказания погоды. Поэтому вывод, что общество предпочитает национальную оборону системе предсказания погоды, мог бы показаться логичным. Но на самом деле это не так!

Чтобы подтвердить это положение, рассмотрим прямой выбор между национальной обороной и системой предсказания погоды. В строке 3 мы видим, что большинство избирателей – Бенсон и Конрад – предпочитают систему предсказания погоды национальной обороне. Принятие решения большинством голосов, показанное в табл. 29.1, обманчиво свидетельствует о том, что в данном обществе царит иррациональный подход: оно предпочитает национальную оборону дороге и одновременно дорогу системе предсказания погоды, но при этом хотело бы скорее иметь систему предсказания погоды, чем национальную оборону.

Однако дело не в иррациональности предпочтений, а скорее в порочной процедуре определения этих предпочтений. Мы видим, что последовательный парный выбор большинством голосов может привести к противоположным результатам и зависит от того, в какой последовательности и каким образом организовано голосование по поводу государственных расходов или по другим вопросам государственной важности. Из-за этого при некоторых обстоятельствах процедура голосования путем определения большинства не позволяет сделать обоснованный выбор, отражающий основные предпочтения в обществе. Вследствие этого органы власти по результатам голосования испытывают трудности при определении того, какие общественные товары действительно нужны. Здесь необходимо сделать важное замечание: критика этих методов голосования отнюдь не означает, что существует более совершенная система. В любом случае голосование путем выбора большинства лучше отражает предпочтения общества, чем, например, решения, выносимые диктаторами или группами лидеров, захвативших власть. (**Ключевой вопрос 2.**)

Модель избирателя-центриста

Одна особенность голосования заслуживает отдельного комментария, так как помогает глубже постигнуть сущность феномена, присущего реальному миру. **Модель медианного избирателя (избирателя-центриста)** предполагает, что при принятии решения большинством голосов результаты выборов в конечном счете определяются волей медианного избирателя (избирателя-центриста). Медианный избиратель – это лицо, занимающее промежуточную позицию по голосуемому вопросу: из всех участников голосования одна половина выражает более явные предпочтения расходам на какой-то общественный товар, величине налогов, степени государственного регулирования и т.д., а другая не имеет по этим позициям явных предпочтений или ее мнение по ним является противоположным. Избиратели, стоящие на полярных позициях по какому-то вопросу, предпочитают промежуточный выбор, а не вариант противоположного фланга, и поэтому выбор медианного избирателя становится доминирующим.

Пример Допустим, общество, состоящее из Адамса, Бенсона и Конрада, пришло к соглашению о необходимости создания системы предсказания погоды. Каждый член общества должен самостоятельно указать какую-то сумму денег, которую, по его мнению, следует потратить на эту метеосистему при условии, что каждый из граждан оплатит равную (в данном случае третью) часть этих расходов, заплатив соответствующий налог. Затем будет проведено голосование, которое и определит фактический размер системы. Поскольку можно ожидать, что каждый будет голосовать за свое предложение, то, если все предложения будут поставлены на голосование одновременно, никакого большинства не получится. Поэтому граждане принимают решение вначале голосовать за два предложения, а потом за предложения победителя и третьего избирателя.

Вот эти три предложения: Адамс хочет иметь систему за 400 долл., Бенсон – за 800, а Конрад – за 300 долл. Чье предложение победит? Модель избирателя-центриста предполагает, что это будет предложение в 400 долл., внесенное медианным, или «промежуточным», избирателем, в качестве которого здесь выступает Адамс. Половина остальных избирателей предпочитает более дорогую систему, половина – более дешевую. Чтобы понять, почему победу одержит система стоимостью 400 долл., надо провести два тура голосования.

Сначала предположим, что на голосование ставятся две системы – за 400 и 800 долл. Адамс, конечно, будет голосовать за свое предложение (400 долл.). А как проголосуют Бенсон и Конрад? Конрад, предлагающий потратить 300 долл. на систему предсказания погоды, скорее будет голосовать за предложе-

ние Адамса (400 долл.), чем за предложение Бенсона (800 долл.). Предложение Адамса пройдет большинством в два голоса против одного.

Потом проводится голосование по двум предложениям – 400 и 300 долл. И снова предложение Адамса получит большинство: голос Адамса и голос Бенсона, который предлагал потратить 800 долл. и по этой причине, безусловно, предпочтет систему за 400 долл., а не за 300 долл. Адамс, являющийся в данном случае избирателем-центристом, в каком-то смысле оказался тем человеком, который определил подходящий для данного общества уровень расходов на метеосистему.

Практическое применение Хотя мы намеренно привели упрощенный пример, демонстрируемая в нем идея может многое объяснить. Мы действительно отмечаем тенденцию к тому, что выбор общества очень близок к промежуточной позиции. Как мы часто видим на практике, кандидаты на государственные посты, выставляя кандидатуру сначала внутри своей партии, фактически выдвигают одинаковые программы, т.е. апеллируют к избирателю-центристу внутри партии, чтобы получить больше шансов на выдвижение в качестве кандидата от партии в целом. Потом, готовясь выступить против своего соперника из оппозиционной политической партии, они стараются сблизиться с политическим центром всего общества. Фактически теперь они апеллируют к медианному избирателю среди всего населения. Конечно, при этом они стараются обвинить своих оппонентов в излишнем либерализме, излишнем консерватизме, или в потере контакта с «простыми американцами». Для уточнения своей позиции, чтобы она лучше соответствовала программам кандидатов, их штабы регулярно проводят опросы избирателей.

Следствия Два интересных обстоятельства, связанных с моделью медианного избирателя, заслуживают отдельного анализа.

- Многие люди недовольны степенью государственного вмешательства в экономику. Но масштабы этого вмешательства во многом определяются предпочтением именно избирателя-центриста, а пожелания множества людей, которые хотят иметь государственный сектор гораздо больших или гораздо меньших масштабов, остаются нереализованными. На рынке вы можете купить 2 кабачка или 200 кабачков либо вовсе их не покупать: все зависит от того, насколько этот овощ вам нравится. В государственном же секторе мы имеем именно такое количество бомбардировщиков *Stealth* и шоссе дорог, какому отдает предпочтение медианный избиратель.
- Некоторые избиратели «голосуют ногами», т.е. переезжают в округ, где предпочтения медианного избирателя ближе к их собственным предпочтениям. Например, можно переехать из города

в пригород, где уровень услуг органов власти ниже; следовательно, ниже и величина налогов. Или можно переехать в район, знаменитый своей превосходной системой школьного образования, но за эту услугу, конечно, придется дорого платить.

По этим причинам, а также потому, что наше личное отношение к деятельности органов власти нередко со временем меняется, т.е. оно не статично, предпочтения медианного избирателя также могут меняться. Кроме того, информация о предпочтениях людей недостаточна, что дает политическим деятелям множество возможностей для неправильного толкования истинной позиции медианного избирателя. Правда, те политики, которые активно прибегают к такому манипулированию, на следующих выборах имеют большие шансы проиграть. (**Ключевой вопрос 3.**)

Несостоятельность государственного сектора

Как следует из нашего предыдущего обсуждения проблем, возникающих в ходе голосования, органы власти далеко не всегда способны выполнять возложенные на них экономические функции производительно и эффективно. И действительно, теория общественного выбора исходит из того, что значительные недостатки, изначально присущие общественному сектору экономики, могут привести к неудовлетворительным результатам. Эти недостатки становятся причиной того, что обычно называют **несостоятельностью государственного сектора** – неэффективного с экономической точки зрения функционирования общественного сектора хозяйства. Давайте более подробно познакомимся с некоторыми характеристиками этого сектора и результатами, которые в нем достигаются.

Особые интересы и «погоня за рентой»

Даже без глубоких размышлений ясно, что между «здоровой экономикой» и «правильной политикой» может быть значительное расхождение. Рационально мыслящие экономисты призывают власти реализовывать в общественном секторе экономики те или иные программы до тех пор, пока получаемые от этих программ предельные выгоды превышают предельные издержки от их реализации. Однако обычная политика строится на допущении, что политики активнее всего поддерживают те программы и приемы, которые делают их шансы на избрание или переизбрание максимальными. Такая направленность может стать причиной того, что власть будет проводить политику, отвечающую целям лишь отдельных групп избирателей, преследующих особые инте-

рессы в ущерб обществу в целом. Такая деятельность может стать причиной экономической неэффективности.

Эффект особых интересов Эффективному принятию правительственных решений часто мешает эффект особых интересов. К особым интересам относятся такие цели, программы или политический курс власти, в результате реализации которых крупные выгоды получает лишь незначительная часть населения, при этом такой результат достигается за счет namного большего числа людей, каждый из которых понес некие, пусть и незначительные убытки.

Малочисленная группа лиц, которым предстоит получить выгоду, обычно хорошо информирована, умеет отстаивать свои позиции, оказать давление на политических деятелей, чтобы добиться от них поддержки нужного для себя варианта. Этому способствует и то, что подавляющее большинство людей, которым грозят относительно небольшие потери, обычно плохо информированы и безразлично относятся к данной проблеме. Политические деятели понимают, что они, несомненно, потеряют поддержку небольшой группы, заинтересованной в данной программе, если проголосуют против нее. Но совсем не факт, что они лишатся поддержки большой группы неинформированных избирателей, поскольку в первую очередь те будут оценивать их позицию по другим вопросам, в решении которых эти избиратели больше заинтересованы.

Эффект особых интересов также очевиден в случае применения так называемой «*политики общего котла*», при которой политики ищут поддержку правительственным проектам в основном для выгоды только узких групп в каком-то одном регионе и для узкой группы политических представителей. В таком случае группа особых интересов – это местные круги, тогда как большие группы избирателей состоят из плохо информированных налогоплательщиков, разбросанных по огромному географическому региону. У таких политиков есть сильный стимул сохранить общественные выгоды, получаемые отдельной группой наиболее влиятельных избирателей. Поэтому при обсуждении приоритетов деятельности органов власти некоторым программам и отдельным общественным благам дается «зеленый свет». Здесь все понятно: важные для политиков избиратели этот выбор одобряют, а основные затраты на его реализацию несет большинство плохо информированных налогоплательщиков. К тому же, чтобы сделать картину более полной, необходимо учесть нередко проводимый политиками обмен голосов. Чтобы добиться нужных результатов, активно идет политическая торговля: «Поддержи мой проект, а я – твой».

И наконец, склонность политических деятелей поддерживать законы, отвечающие особым интересам некоторых групп, усиливается тем, что эти груп-

пы обычно готовы оказывать помощь в финансировании избирательных кампаний «здравомыслящих» политических деятелей и политиков, которые правильно понимают, «куда надо тащить добычу после охоты». Поэтому такой политик будет поддерживать программу, защищающую особые интересы, даже если она нежелательна с экономической и социальной точек зрения в целом.

«Погоня за рентой» Обращение к органам власти за получением особых материальных выгод за счет общества или отдельного налогоплательщика называется «*погоней за рентой*». Для экономистов термин «рента» означает любой платеж поставщику ресурсов, фирме или другой организации, превышающий сумму, которая могла бы быть ими получена в условиях рыночной конкуренции. Корпорации, торговые объединения, профсоюзы и профессиональные организации используют все средства, стараясь получить «ренту», прямо или косвенно распределяемую органами власти. Такой «рентой» может быть что угодно, в частности, более высокая прибыль или доход по сравнению с тем, который был бы получен в условиях рыночной конкуренции. Избранные на свои должности лица могут предоставлять такую «ренту», прямо или косвенно, через законы, правила, отбор, назначение людей и закупки. Более того, избранные политические деятели часто готовы предоставлять такую «ренту», так как хотят, чтобы ключевые группы избирателей считали, что они «чутко» реагируют на их нужды и помогли им остаться у власти и в будущем.

Можно привести множество примеров такого «рентного» законодательства: введение тарифов на иностранные товары, которые ограничивают конкуренцию и повышают цены для потребителей; установление налоговых лазеек, которые приносят выгоду только отдельным корпорациям; осуществление программ общественных работ, которые стоят больше, чем приносимые ими выгоды; выдача лицензий представителям определенных профессий, число которых недостаточно с точки зрения интересов потребителей; предоставление за счет налогоплательщиков крупных субсидий фермерам. Перечисленные законодательные меры, если исходить из соображений экономической эффективности, никак не оправданны.

Явные выгоды и скрытые издержки

Некоторые критики утверждают, что политические деятели, стремящиеся заполучить голоса избирателей, не будут объективно, в соответствии с требованиями экономической рациональности, взвешивать все издержки и выгоды различных программ, решая, какую из них поддержать, а какую отклонить. Поскольку людям, находящимся у власти, каждые несколько лет требуется поддержка избирателей, они

будут охотно выступать за программы, которые привлекут за собой немедленные ощутимые выгоды, с одной стороны, и неясные, с трудом определяемые или отложенные издержки — с другой. И наоборот, политические деятели скорее всего отвергнут программы, включающие немедленные, легко определяемые издержки, но выгоды от которых расплывчаты и будут получены лишь в далеком будущем.

Подобные пристрастия могут проявляться в настолько сильной степени, что некоторые политики отклоняют явно экономически оправданные программы и принимают экономически нерациональные. Например, предложение построить и расширить транспортную систему для массовых транзитных перевозок в зонах больших городов может быть, учитывая объективные результаты анализа издержек и выгод, экономически рациональным. Но если: 1) программу надо финансировать за счет немедленного и для всех очевидного повышения налога с доходов и продаж; 2) выгоды начнут проявляться только через несколько лет после завершения программы, то заинтересованный в поддержке избирателей политический деятель может проголосовать против этой программы.

Можно привести и другой пример такого рода. Допустим, предложенная программа федеральной помощи местной полиции с точки зрения объективного анализа издержек и выгод не оправданна. Но если ее издержки скрыты или отложены — благодаря дефицитному финансированию — «на потом», а скромные выгоды от этой программы преувеличиваются, то она будет одобрена.

Ограниченный или «пакетный» выбор

Согласно теории общественного выбора, политические процессы, по сравнению со свободой выбора товаров и услуг, предназначенных для индивидуального пользования, ограничивают свободу граждан в выборе общественных товаров и услуг.

На рынке граждан как потребитель может очень точно выразить свои личные предпочтения, покупая одни товары и отказываясь от других. Однако в общественном секторе гражданин как избиратель сталкивается, скажем, с двумя или тремя кандидатами на определенную должность, каждый из которых представляет свой пакет программ (общественных товаров и услуг). Ни один из этих пакетов общественных благ, похоже, в точности не отвечает предпочтениям хотя бы одного избирателя. Тем не менее избиратель должен сделать выбор в пользу только одного из них. Тот кандидат, который в большей степени будет отвечать интересам избирателя Смита, может выступить в пользу национальной системы медицинского страхования, роста пособий по социальному страхованию, субсидий табачным

фермерам и введению тарифов на импортируемые товары. И Смит скорее всего проголосует за такого кандидата, несмотря на то, что он решительный противник субсидий фермерам, выращивающим табак.

Таким образом, избиратель, образно говоря, вынужден «покупать товар с нагрузкой»; другими словами, в общественном секторе человеку часто приходится «приобретать» товары и услуги, которые ему не нужны. Это все равно, как если бы в магазине спортивной одежды вам пришлось покупать ненужную пару брюк, чтобы приобрести необходимую пару кроссовок. В общественном секторе создается именно такая ситуация, из-за чего ресурсы распределяются неэффективно, т.е. не лучшим для удовлетворения нужд потребителя образом. В этом смысле производству общественных товаров и услуг изначально присуща неэффективность.

Конгресс США также сталкивается с проблемой ограниченного выбора, который он должен делать из нескольких пакетов программ. Так, подготовленный к принятию Закон об ассигнованиях объединяет сотни, даже тысячи расходных статей в единый финансовый законопроект. Очень многие из перечисляемых в итоговом документе расходных статей не имеют никакого отношения к основной цели закона. Однако члены Конгресса должны принять или отвергнуть весь пакет, т.е. проголосовать «за» или «против» него. В отличие от потребителей на рынке у них нет возможности делать выбор поштучно. **(Ключевой вопрос 4.)**

Бюрократия и неэффективность

Некоторые экономисты утверждают, что общественный сектор по своей природе менее эффективен, чем частный. И это не потому, что в государственный сектор попадают ленивые и некомпетентные работники, тогда как в частные структуры устремляются целеустремленные и способные люди. Дело скорее в том, что рыночная система создает стимулы к повышению эффективности, чего нет в общественном секторе. Точнее говоря, у менеджеров частных предприятий есть сильный личный стимул, чтобы эффективно работать, — увеличение собственного дохода. Независимо от того, работает ли частная фирма в условиях конкуренции или монополии, уменьшение издержек, достигаемое благодаря эффективному управлению, способствует увеличению прибыли. К тому же более высокая прибыль желанна не только для владельцев фирмы, но и для менеджера, так как повышает его перспективы продвижения по карьерной лестнице. Более того, часть оплаты труда менеджера может быть прямо связана с уровнем прибыльности компании и реализуется в виде планов распределения прибыли, бонусов и опционов на акции.

Руководитель же государственного ведомства или один из начальников среднего уровня, который добивается эффективности в работе своего учреждения или отдела, никаких ощутимых материальных личных выгод не получает. Другими словами, мощного стимула для повышения эффективности, аналогичного прибыли в частном бизнесе, в общественном секторе нет.

В рыночной системе заложен четкий критерий эффективности функционирования частной фирмы — величина прибыли и убытков. Эффективная действующая фирма рентабельна, поэтому она выживает в конкурентной борьбе, преуспевает и развивается. Неэффективное предприятие нерентабельно и не преуспевает, оно деградирует, через некоторое время терпит банкротство и перестает существовать. Ничего похожего, помогающего оценить эффективность или неэффективность государственного ведомства, нет. Как можно определить, эффективно ли работает энергетическое управление, университет штата, местная противопожарная команда, Министерство сельского хозяйства или Бюро по делам индейцев?

Циники утверждают, что в действительности государственное учреждение, неэффективно использующее свои ресурсы, может даже рассчитывать на увеличение штата и бюджетных ассигнований! В частном секторе неэффективность и материальные потери ведут к прекращению производства определенных видов товаров и услуг. Но органы власти, утверждают критики, не склонны отказываться от деятельности, в которой они потерпели неудачу. Обычной реакцией органов власти на неудачу является увеличение ассигнований и штатов. Это означает, что неэффективность государственного сектора может воспроизводиться во все большем масштабе.

Более того, экономисты, рассуждая о группах особых интересов и группах, желающих получить «ренту», указывают, что государственные служащие часто имеют достаточную политическую поддержку и для того, чтобы заблокировать любые усилия, направленные на снижение статуса или полную ликвидацию их ведомства. Поэтому политики, пытающиеся уменьшить масштабы огромных федеральных ведомств, где царит бюрократический дух (особенно это относится к сельскому хозяйству, образованию, здравоохранению, социальному обеспечению и национальной обороне), каждый раз подвергаются большому политическому риску, поскольку бюрократы и представители групп особых интересов будут объединяться с целью нанесения по ним ответного удара.

И наконец, критики указывают на тенденцию государственных ведомств продолжать поддерживать свою занятость, находя все новые «проблемы», которые «требуют» решения. Поэтому неудивительно, что социальные «проблемы» в том виде, как их опи-

сывают органы власти, как правило, не только со временем не устраняются, а наоборот, разрастаются.

В конце этой главы, во вставке «Последний штрих», приводится ряд примеров, о которых недавно сообщали американские средства массовой информации. Эти примеры иллюстрируют эффект особых интересов, проблемы ограниченного выбора и голосования за целый пакет программ, а также проблемы государственной бюрократии. Вероятно, имеет смысл обратиться к этим примерам прямо сейчас и соотнести каждый из них с теми соображениями, которые мы только что высказали.

Несовершенные институты

Возможно, кто-то посчитает, что приведенная здесь критика в адрес государственного сектора преувеличена и слишком цинична. Может быть, это и так. Тем не менее такая критика достаточно убедительна, чтобы пошатнуть наивную веру в великодушное правительство, незамедлительно и эффективно откликающееся на нужды своих граждан. Рыночная система в частном секторе ни в коем случае не является абсолютно эффективной; собственно, экономические функции органов власти в том и состоят, чтобы исправлять пороки рыночной системы. Однако общественный сектор при выполнении своих экономических функций также страдает серьезными недостатками. «Нет никакого смысла сравнивать совершенные рынки и несовершенные правительства или негодные рынки и всезнающие, разумные и щедрые правительства; сопоставлять следует лишь несовершенные по своей сути институты»¹.

Поскольку и рыночная система, и государственные ведомства являются несовершенными институтами, на практике порой чрезвычайно трудно определить, какой сектор, частный или общественный, с большим успехом может выполнить ту или иную функцию. Конечно, в предельных вариантах затруднений не возникает: национальная оборона должна быть в ведении государства, а производство компьютеров дает более высокие результаты в частном секторе. Но как быть со страхованием от болезней? Оборудованием парков и зон отдыха? Противопожарной охраной? Вывозом мусора? Жилищным строительством? Образованием? Дело в том, что оценить каждый вид товара или услуги и сказать со всей определенностью, какой сектор должен обеспечить его производство, общественный или частный, очень трудно. Доказательства? Об этом свидетельствует тот факт, что все вышеупомянутые товары и услуги производятся *как* частными фирмами, *так* и властными структурами.

¹ Otto Eckstein, *Public Finance*, 3d ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1973), p. 17.

Краткое повторение 29.1

- Принятие решений большинством голосов может привести к неэффективным результатам; программы, совокупная выгода от которых превышает совокупные издержки, иногда отвергаются и, наоборот, одобряются проекты, совокупные издержки осуществления которых превышают общие выгоды.
- Парадокс голосования возникает в том случае, когда принятие решения большинством голосов не дает возможности установить логически непротиворечивую классификацию приоритетов в отношении общественных товаров и услуг.
- Модель избирателя-центриста подразумевает, что при принятии решений большинством голосов исход голосования определяет избиратель, занимающий промежуточную позицию.
- Несостоятельность общественного сектора объясняется «погоней за рентой», которой занимаются группы особых интересов, недальновидностью политических деятелей, ограниченным выбором и выбором программ, объединенных в один пакет, а также неэффективной работой чиновников.

Распределение налогового бремени

Теперь давайте отвлечемся от трудностей, связанных с принятием коллективных решений о видах и количестве общественных товаров, и обратимся к проблемам финансирования производства этих товаров.

Из-за характера общественных товаров и услуг точно вычислить, как они распределяются между отдельными гражданами и институтами, трудно. Практически невозможно точно узнать, в какой мере именно гражданин США Милдред Мур выигрывает от военных баз, сети автомагистралей, системы государственных школ, национальной метеослужбы, местной полиции и противопожарной охраны, имеющих в этой стране.

Эта же ситуация выглядит несколько иначе, если ее рассматривать с точки зрения налогообложения. Исследования достаточно ясно показывают, как распределяется общее налоговое бремя. (Под «бременем» в данном случае понимаются общие расходы, которые несет все общество.) Его распределение касается каждого из нас. Хотя общий уровень налогов важен для любого из нас, обычного гражданина скорее интересует, какая доля общего налогового бремени приходится на него.

Получаемые блага или платежеспособность

В экономике существуют два основных принципа распределения налогового бремени.

Принцип налогообложения получаемых благ

Налогообложение, основанное на **принципе налогообложения получаемых благ**, исходит из того, что домохозяйства и фирмы должны приобретать товары и услуги, предоставляемые государством, точно так же, как они покупают другие товары. Те, кто получает наибольшую выгоду от предлагаемых государством товаров или услуг, должны и платить налоги, необходимые для их финансирования. Однако очень немногие общественные товары финансируются таким образом. Но примеры этого есть. Так, налоги на бензин в первую очередь предназначены для финансирования строительства и эксплуатации дорог. Поэтому те, кто получают выгоду от хороших дорог, оплачивают их стоимость. Однако, когда рассматривается широкое применение принципа налогообложения получаемых благ, сразу же возникают трудности.

- Как может правительство определить размер выгоды, которые получают отдельные домохозяйства и фирмы от национальной обороны, образования, полицейской службы и противопожарной охраны? Вспомним, что к общественным благам неприменимы принципы соперничества и исключаемости. Поэтому выгоды от общественных благ распространяются особым образом. Даже, казалось бы, в таком очевидном и поддающемся оценке случае, как финансирование автодорог, точно измерить все выгоды довольно трудно. Владельцы собственных автомобилей в разной степени выигрывают от хороших дорог. Но и те, у кого машин нет, также выигрывают. Например, фирмы, безусловно, получают от этого большие выгоды, поскольку хорошие дороги способствуют расширению их рынков.
- Принцип налогообложения получаемых благ нельзя применить в программах перераспределения дохода, если строго исходить из заложенной в него идеи. Было бы абсурдно и бессмысленно требовать, чтобы бедные семьи платили налоги, необходимые для финансирования пособий по социальному обеспечению. Столь же нелепо было бы облагать налогом безработных, чтобы финансировать пособия по безработице, которые они получают.

Принцип платежеспособности Принцип **платежеспособности**, также используемый при налогообложении, принципиально отличается от принципа налогообложения получаемых благ. Он основан на прямой зависимости размера налога от дохода и богатства налогоплательщика. В США это означает, что физические лица и фирмы с более высокими дохо-

дами должны платить больше налогов как в абсолютном, так и в относительном выражении, чем те, чьи доходы более низкие.

Какова идея налогообложения, основанного на принципе платежеспособности налогоплательщика? Сторонники этого принципа утверждают, что каждый дополнительный доллар дохода, полученного домохозяйством, приносит им все меньше и меньше удовлетворения или предельной полезности. Это объясняется рациональным поведением потребителей: первые доллары полученного в любое время дохода они потратят на товары первой необходимости, т.е. на товары с наибольшей предельной полезностью. Все последующие доллары из дохода пойдут на менее необходимые товары и услуги, а потом на мелкие расходы. Значит, доллар, изъятый в виде налога у бедного человека, имеющего мало денег, является большей для него потерей, чем доллар, полученный через налоги у богатого человека, имеющего много денег. Чтобы уравновесить потери получателей доходов из-за выплаты налогов, их надо распределять в соответствии с размерами дохода, получаемого налогоплательщиком.

Этот аргумент привлекателен, но его воплощение в жизнь также связано с трудностями. Хотя можно согласиться с тем, что семья, зарабатывающая 100 тыс. долл. в год, имеет больше возможностей платить налоги, чем семья, получающая 10 тыс. долл., неизвестно, насколько больше возможностей имеет первая семья по сравнению со второй? Должен ли богатый платить в виде налогов *одинаковый* со всеми процент со своего более значительного дохода, а следовательно, и более крупную сумму? Или ему следует платить *большую* долю своего дохода? И насколько эта доля должна быть больше, чем у других?

Указанная трудность возникает из-за того, что научного метода определения платежеспособности налогоплательщика нет. На практике решение основывается на догадках, на взглядах правящей партии на проблему налогообложения, на субъективном понимании того, насколько большим должен быть такой налог, и от текущей потребности властей в средствах.

Прогрессивные, пропорциональные и регрессивные налоги

Любые рассуждения по поводу принципа налогообложения в конечном счете приводят к вопросу о налоговых ставках. Из гл. 4 мы помним, что *средний уровень ставки налога* представляет собой суммарную величину налоговых поступлений, деленную на некоторую базу, с которой производится сравнение.

Определения Налоги делятся на прогрессивные, пропорциональные и регрессивные. Эта классификация исходит из соотношения между налоговыми ставками и доходом налогоплательщика. Основ-

ное внимание здесь мы уделяем доходам, поскольку все налоги, независимо от того, взимаются ли они с дохода, товара, здания или участка земли, в конечном счете изымаются из чьего-либо дохода.

- Налог называется **прогрессивным**, если по мере роста дохода его средняя ставка увеличивается. Такой налог не только возрастает в абсолютном выражении, но также представляет и большую долю или процент дохода по мере роста этого дохода.
- При **регрессивном налоге** по мере роста дохода средняя ставка уменьшается. Другими словами, когда доход увеличивается, все меньшая и меньшая его доля взимается в виде налога. В некоторых случаях регрессивный налог может привести к увеличению абсолютной величины, изъятой из дохода при его возрастании. (Возможно, вы захотите предложить пример такого рода, подтверждающий указанный вариант возрастания.)
- При **пропорциональном налоге** его средняя ставка *остается неизменной* независимо от размера дохода.

Эту классификацию налогов можно проиллюстрировать на примере подоходного налога. Допустим, при заданных налоговых ставках домохозяйство отчисляет в виде налога 10% независимо от размера дохода. Такой подоходный налог называется *пропорциональным*. Теперь предположим, что при данной налоговой ставке домохозяйство с налогооблагаемым доходом, составляющим менее 10 тыс. долл., платит 5% подоходного налога: домохозяйство, имеющее доход от 10 тыс. до 20 тыс. долл., платит 10%, а с дохода от 20 тыс. до 30 тыс. долл. с него взимается 15% подоходного налога и т.д. Такой налог называется *прогрессивным*.

Вообще говоря, бремя прогрессивных налогов больше всего давит на богатых, а регрессивных — на бедных. (**Ключевой вопрос 7.**)

Прикладные аспекты Давайте теперь проанализируем прогрессивный пропорциональный и регрессивный налоги применительно к США.

Подоходный налог с физических лиц В гл. 4 мы уже отмечали, что федеральный подоходный налог с физических лиц в США является прогрессивным: здесь предельные налоговые ставки (т.е. взимаемые с дополнительного дохода) по состоянию на 2006 г. составляли от 10 до 35%. Снижение процентных ставок по закладным и налогам на имущество, а также освобождение от налога на доход с облигаций, выпускаемых штатами и муниципалитетами, несколько искажают систему прогрессивных налогов, так как применяемые ставки фактически становятся менее прогрессивными, чем при варианте, реализуемом только на основе предельных ставок. Тем не менее с увеличением размеров доходов средние ставки налогообложения в целом растут.

Налог с продаж На первый взгляд, общий налог с продаж, например в размере 5%, может показаться пропорциональным. Но фактически по отношению к доходу он оказывается регрессивным. Доля дохода, изымаемого в виде налога у бедного человека, превышает долю дохода богатого, который не платит налог со своих сбережений, так как у бедного нет возможности делать сбережения. Допустим, доход «бедняка» Смита составляет 15 тыс. долл., которые он полностью расходует. «Богач» Джонс имеет 300 тыс. долл. дохода, из которых тратит «только» 200 тыс. долл., а остальные сберегает. При условии, что налог с продаж, равный 5%, взимается со всех видов расходов каждого отдельного человека, в виде налога с продаж Смит заплатит 750 долл. (5% от 15 тыс. долл.), а Джонс — 10 тыс. долл. (5% от 200 тыс. долл.). Но если Смит платит 750 долл. / 15 тыс. долл., или 5% дохода, то Джонс — 10 тыс. долл. / 300 тыс. долл., или 3,3% дохода. Поэтому, по сути, налог с продаж является регрессивным.

Налог на прибыли корпораций Федеральный налог на прибыли корпораций является пропорциональным налогом с единой ставкой, равной 35%. Но следует учитывать, что фактически этот налог платят владельцы корпораций, т.е. акционеры. Некоторые специалисты в области налогообложения утверждают, что, по крайней мере, часть этого налога перекладывается на плечи потребителей — через повышение цен на продукцию. В этом смысле налог с корпораций, так же как и налог с продаж, является регрессивным.

Налоги на заработную плату Налоги, взимаемые с заработной платы, или налоги для обеспечения социального страхования (в США программ *Social Security* и *Medicare*), имеют регрессивный характер, потому что ими облагается фиксированная сумма дохода в абсолютном выражении. Например, в 2006 г. налоговые ставки с заработной платы составляли 6,2%, но это относилось только к первым 94 200 долл. дохода. Налог на *Medicare* был равен 1,45% всего дохода, получаемого в виде заработной платы. Поэтому человек, зарабатывающий ровно 94 200 долл., должен был выплатить 7206 долл., или 7,65% своего дохода (6,2% + 1,45%); человек, получающий в два раза больше — 188 400 долл., платит 8572 долл. (7206 долл. с первых 94 200 долл. + 1366 долл. со вторых 94 200 долл.), т.е. в итоге только 4,55% своего дохода в виде заработка. Поэтому с увеличением дохода средний налог на заработную плату падает, что подтверждает утверждение о регрессивности этого налога.

Более того, регрессивный характер этого вида налогов усиливается и потому, что им облагается только зарплата, а не все виды доходов (процентные платежи, дивиденды или рента). Люди с высоким доходом обычно получают более высокую (в процентном

исчислении) долю из источников, не связанных с заработной платой, чем люди, чей доход не превышает максимальных 94 200 долл., с которых платится налог для обеспечения социального страхования. Если человек с заработной платой 188 400 долл. получает еще 188 400 долл. в виде других доходов (дивиденды, проценты, рента), то его налог с общего дохода составит 8572 долл., т.е. всего 2,23%.

Имущественные налоги Большинство экономистов считают имущественные налоги на здания регрессивными по той же причине, что и налоги с продаж. Во-первых, владельцы собственности включают этот налог в арендную плату. Во-вторых, в процентном отношении к доходам имущественные налоги для бедных семей оказываются выше, чем для богатых, потому что бедные платят за жилье более значительную часть своего дохода. Регрессивный характер имущественного налога может усугубляться и потому, что его ставки зависят от местоположения собственности. В целом налог на имущество будет относительно выше в бедном районе, поскольку он должен компенсировать низкую стоимость имущества.

Распределение налогового бремени и потеря эффе́ктивности

Определение, каким является налог — прогрессивным, регрессивным или пропорциональным, процесс трудный, так как те, кто по закону должны платить налоги, не всегда это делают. Поэтому необходимо как можно точнее установить, кто же, в конце концов, платит налоги, т.е. как в стране осуществляется **распределение налогового бремени**. Здесь нам помогут понятия эластичности спроса и предложения. Давайте используем для этого гипотетический акцизный сбор с виноделов. Платят ли они данный налог сами или перекладывают его на потребителей?

Эластичность налогового бремени и его распределение

Предположим, что общая ситуация на рынке определенного сорта американского вина до налогообложения показана на рис. 29.2 прямыми *S* и *D* и равновесная цена без учета налога составляет 8 долл. за бутылку, а равновесное количество — 15 млн бутылок. Если правительство вводит акцизный сбор, равный 2 долл. за бутылку такого вина, кто в действительности выплачивает этот налог?

Распределение налогового бремени Допустим, органы власти облагают налогом продавцов (поставщиков), тогда этот налог можно рассматри-

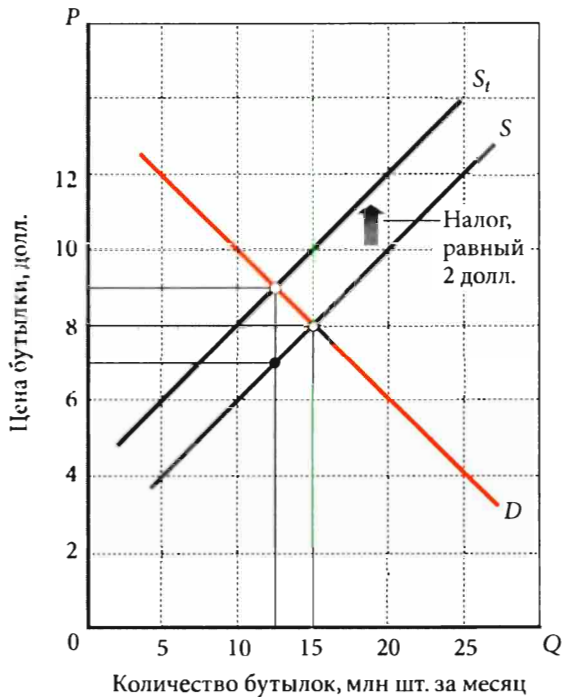


Рис. 29.2

Распределение акцизного сбора. Введение акцизного сбора, равного, например, 2 долл., смещает кривую предложения вверх на величину такого налога; графически величина этого смещения равна вертикальному расстоянию между линиями S и S_t . Это приводит к повышению цены для потребителя (здесь до 9 долл.) и снижению цены после вычета налогов для производителя (до 7 долл.). В данном случае налоговое бремя распределяется между потребителями и производителем поровну, т.е. каждый платит по 1 долл.

вать как надбавку к предельным издержкам предлагаемого продукта. Теперь продавцы должны заработать на 2 долл. больше на каждой поставляемой единице товара, чтобы получить ту же прибыль, какую они получали до введения налога. Таким образом, если продавцы хотели предложить на рынке 5 млн бутылок не облагаемого налогом вина по 4 долл. за бутылку, то теперь они должны получить по 6 долл. с бутылки (4 долл. плюс 2 долл. налога) за те же самые 5 млн бутылок. Налог сдвигает кривую предложения вверх (или влево), как показано на рис. 29.2, где кривая предложения «после введения налога» обозначена S_t .

Если цена до введения налога была равна 8 долл. за бутылку, то новая равновесная цена вырастает до 9 долл. В данном случае половину налога платят потребители — в виде более высокой цены, другую

половину — производители в виде более низких доходов, получаемых после уплаты налога. Другими словами, после выплаты властям по 2 долл. с бутылки производители вина получают с бутылки не 8 долл., а 7, т.е. на 1 долл. меньше, чем в условиях без уплаты акцизного сбора. Таким образом, потребители и производители делят налоговое бремя поровну: производители переносят половину налога на потребителей в виде более высокой цены, а вторую половину налогового бремени несут сами.

29.1 Tax incidence

Обратите внимание, что в результате такого налогообложения равновесное количество продукции снижается, а цена, уплачиваемая потребителями, возрастает. На рис. 29.2 видно, что это снижение составляет 2,5 млн бутылок в месяц, с 15 млн до 12,5 млн бутылок.

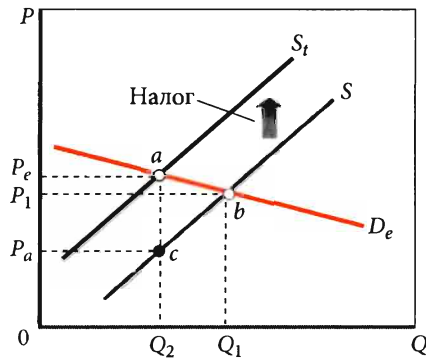
Эластичность Если бы эластичность спроса и предложения отличалась от той, что показана на рис. 29.2, то и распределение налогового бремени было бы иным. Здесь действуют два правила.

При заданном предложении чем менее эластичен спрос на товар, тем большая часть налога ложится на плечи потребителей. Легче всего это можно проверить, составив график экстремальных случаев, когда спрос либо абсолютно эластичен, либо абсолютно неэластичен. В первом случае налог полностью выплачивается продавцами, во втором — потребителями.

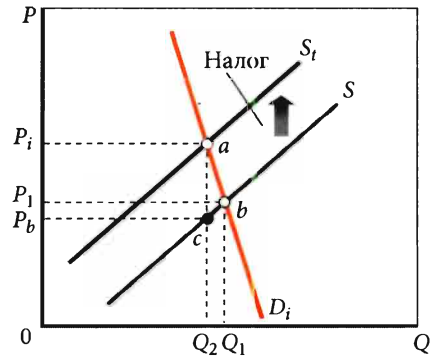
На рис. 29.3 сравниваются более вероятные случаи, когда в соответствующем диапазоне цен спрос относительно эластичен и относительно неэластичен. В случае, показанном на рис. 29.3а, когда спрос эластичен, на потребителя переносится небольшая часть налога ($P_e - P_1$), а большую его часть ($P_1 - P_w$) платит производитель. В случае, показанном на рис. 29.3б, когда спрос неэластичен, большую часть налога ($P_i - P_1$) оплачивает потребитель и только оставшуюся, небольшую, часть ($P_1 - P_b$) — производитель. На обоих графиках налог на бутылку показан в виде вертикального расстояния между графиками S_i и S .

Обратите также внимание, что уменьшение равновесного количества ($Q_1 - Q_2$) будет тем меньше, чем более неэластичным является спрос. Это утверждение основано на одном из высказанных нами ранее положений концепции эластичности: законодательные органы штатов для увеличения доходов вводят акцизные сборы на спиртные напитки, сигареты, автомобильные шины, телефонные услуги и другие продукты, спрос на которые является неэластичным. Поскольку спрос на эти продукты относительно неэластичен, то введение налогов не слишком сокращает объем продаж, поэтому и доход от налогов на эти виды продукции остается достаточно высоким.

Второе обобщение таково: при заданном спросе чем менее эластично предложение, тем большую часть на-



(а) Распределение налогового бремени и эластичный спрос



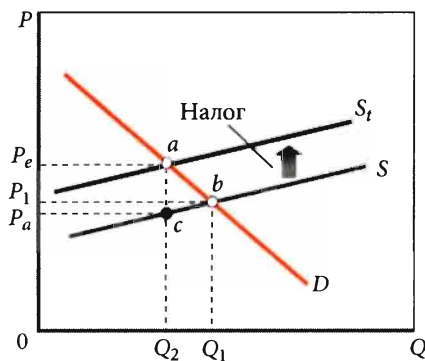
(б) Распределение налогового бремени и неэластичный спрос

Рис. 29.3

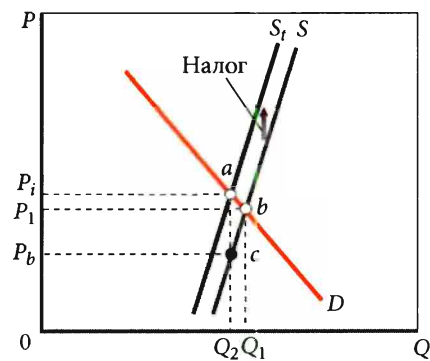
Эластичность спроса и распределение акцизного сбора. (а) Если спрос в соответствующем диапазоне цен эластичен, то при введении акцизного сбора цена поднимется незначительно (с P_1 до P_e). Поэтому большую часть налогового бремени будет нести производитель. (б) Если спрос неэластичен, то цена для покупателя существенно повысится (с P_1 до P_i), т.е. большая часть налогового бремени будет перенесена на потребителей.

лога платят производители. На рис. 29.4а предложение эластично, и поэтому большая часть налога ($P_e - P_1$) выплачивается потребителями и только незначительная часть ($P_1 - P_a$) — продавцами. Но если спрос неэластичен (рис. 29.4б), наблюдается обратная картина.

Тогда основная часть налогов ($P_1 - P_b$) приходится на продавцов, а на покупателях перекладывается относительно меньшая доля ($P_i - P_1$). Кроме того, при неэластичном предложении равновесное количество товара сокращается меньше, чем при эластичном.



(а) Распределение налогового бремени и эластичное предложение



(б) Распределение налогового бремени и неэластичное предложение

Рис. 29.4

Эластичность предложения и распределение акцизного сбора. (а) При эластичном предложении введение акцизного сбора приводит к большому повышению цен (их росту с P_1 до P_e), и поэтому налог оплачивается главным образом потребителями. (б) Но если предложение неэластично, цена повышается незначительно (с P_1 до P_i), и большая часть налога ложится на продавца.

Примером товара с неэластичным предложением служит золото, поэтому бремя акцизного сбора (например, налог на его добычу), установленного на него, главным образом несут производители. И наоборот, предложение бейсбольных мячей эластично, в результате чего большую часть акцизного сбора на них производители перекладывают на покупателей.

Потеря эффективности из-за налогов

Как мы только что видели, бремя акцизного налога частично несут сами производители, а частично потребители. Давайте более внимательно рассмотрим общие экономические последствия введения акцизного сбора и для этого воспользуемся рис. 29.5, который идентичен рис. 29.2, но содержит дополнительную деталь, важную для нашего исследования.

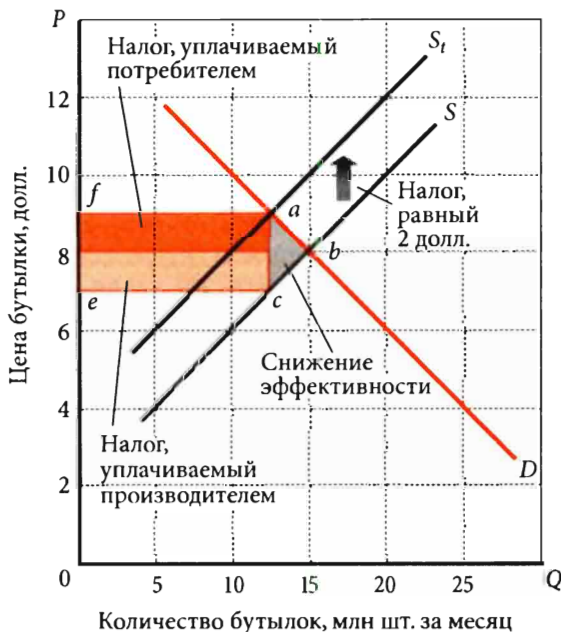


Рис. 29.5

Снижение эффективности из-за налогов. Введение акцизного налога в 2 долл. на каждую бутылку вина увеличивает цену одной бутылки с 8 до 9 долл. и сокращает равновесное количество бутылок с 15 млн до 12,5 млн. Налоговые поступления в государственный бюджет составляют 25 млн долл. (прямоугольник $efac$). Снижение эффективности из-за введения налога выражается в снижении числа продаваемых бутылок на 2,5 млн штук; графически эта потеря представлена треугольником abc .

Налоговые поступления В нашем примере акцизный налог на бутылку вина в 2 долл. повышает рыночную цену этой бутылки с 8 до 9 долл. и уменьшает равновесное количество бутылок с 15 млн до 12,5 млн. Налоговые поступления в государственный бюджет составляют 25 млн долл. (2 долл. \times 12,5 млн бутылок). Эта величина на рис. 29.5 показана прямоугольником $efac$. В данном случае эластичности предложения и спроса таковы, что потребители и производители делят эту общую сумму пополам, т.е. платят по 12,5 млн долл. (1 долл. \times 12,5 млн бутылок). Разумеется, органы власти используют эти налоговые поступления для производства общественных товаров и услуг. Поэтому общество в целом ничего не теряет от того, что потребители и производители передают средства государству.

Снижение эффективности Взимаемый налог с вина, 2 долл. с бутылки, приводит не только к тому, что потребители и производители в общем заплатили сумму налога в 25 млн долл. Он также на 2,5 млн бутылок уменьшает равновесное количество производимого и потребляемого вина. Тот факт, что до введения налога спрос и предложение были на 2,5 млн бутылок вина больше, означает, что выгода от них превышала издержки производства. Это можно увидеть из следующего простого анализа.

Отрезок ab кривой спроса D на рис. 29.5 демонстрирует готовность платить – предельную выручку – за каждую из этих 2,5 млн бутылок, купленных до (но не после) введения налога. Отрезок cb кривой предложения S отражает предельные издержки на каждую бутылку вина. Мы видим, что для всех 2,5 млн бутылок, за исключением самой последней, предельная выручка (показанная отрезком ab) превышает предельные издержки (представленные отрезком cb). Ухудшение благосостояния, связанное с недопроизводством этих 2,5 млн бутылок, представлено треугольником abc . Этот треугольник указывает на **снижение эффективности из-за налогов** (его также называют **избыточным налоговым бременем**). Избыточное бремя акцизного сбора – это потеря в конечном счете обществом части своих выгод из-за того, что потребление и производство облагаемого налогом товара падают ниже их оптимальных уровней, при которых обеспечивается экономическая эффективность, выполняемая при условии, что предельные выгоды равны предельным издержкам.

Роль эластичности Большинство налогов в той или иной степени приводят к снижению эффективности, но конкретная величина этого снижения зависит от эластичностей предложения и спроса. Еще раз обратившись к рис. 29.3, мы убеждаемся в том, что на рис. 29.3а, где спрос относительно эластичен, треугольник abc , обозначающий избыточное налоговое бремя, значительно больше такого же треугольника на рис. 29.3б, где спрос относительно неэластичен.

чен. Сопоставление рис. 29.4а и 29.4б также показывает, что избыточное налоговое бремя (площадь abc) больше в том случае, когда предложение более эластично. При прочих равных условиях чем выше эластичность предложения и спроса, тем более велики потери эффективности (избыточное налоговое бремя) при введении конкретного налога.

Два налога, приносящие одинаковые поступления, не обязательно влекут за собой одинаковые издержки для общества. Органы власти должны обязательно принимать во внимание это обстоятельство при разработке оптимальной системы налогообложения, вводимой для финансирования производства общественных товаров и услуг. Кроме того, они должны стремиться минимизировать потери эффективности, возникающие из-за дополнительного налогообложения, вводимого для получения определенных налоговых поступлений.

Ограничения Мы должны знать, что у налогообложения могут быть и другие задачи, подчас более важные, чем минимизация потерь эффективности вследствие введения налога. Приведем два примера этого рода:

- **Задачи перераспределения дохода** Органы власти могут использовать прогрессивные налоги для перераспределения дохода. Примером может служить акцизный сбор на некоторые предметы роскоши (равный 10% от их стоимости), введенный федеральным правительством в 1990 г. Поскольку спрос на предметы роскоши эластичен, потеря эффективности вследствие введения этого налога оказалась весьма существенной. Однако Конгресс США, очевидно, пришел к выводу, что выгоды от результатов перераспределения дохода в связи с этим налогом превысят снижение эффективности.

Тем не менее в 1993 г. Конгресс отменил повышенные налоги на некоторые предметы роскоши, в том числе на личные самолеты и яхты, главным образом потому, что из-за этих налогов спрос упал настолько, что в соответствующих отраслях начались повальные увольнения. Но 10%-й налог на дорогие автомобили сохранился до 2003 г.

- **Уменьшение негативных внешних эффектов** Возможно, правительство собиралось ввести налог на вино в размере 2 долл. за бутылку (см. рис. 29.5), чтобы специально уменьшить его потребление на 2,5 млн бутылок. Может быть, оно решило, что потребление алкогольных напитков приводит к некоторым негативным внешним эффектам. Поэтому, вероятно, оно ввело этот налог, чтобы добиться желательного для себя смещения кривой рыночного предложения так, чтобы цена вина повысилась, а количество ресурсов, выделяемых на этот продукт, понизилось (см. рис. 29.3б). (Ключевой вопрос 9.)

Распределение налогового бремени в США

Теперь рассмотрим распределение налогового бремени в США и все главные источники налоговых поступлений в этой стране.

Подходный налог с физических лиц Подходный налог обычно взимается с отдельных лиц, потому что его почти невозможно переложить на кого-нибудь еще. Но бывают и исключения. Отдельные лица или группы, которые держат под контролем цены на предлагаемые ими услуги, имеют возможность переложить часть своего налогового бремени. Врачи, дантисты, адвокаты и другие специалисты подчас увеличивают свои гонорары так, чтобы компенсировать расходы на налоги. Профсоюзы могут считать налог с физических лиц частью прожиточного минимума и поэтому вести переговоры с работодателями о повышении зарплаты. Если им удается об этом договориться, часть налогов можно переложить с работников на нанимателей, которые в свою очередь повысят цены на продукцию и тем самым перенесут повышение зарплаты на потребителей. Но обычно человек, личные доходы которого подлежат налогообложению, сам несет бремя подходного налога. То же самое можно сказать о налогах на зарплату и наследство.

Налог на прибыли корпораций Вопрос о распределении этого налога менее ясен. В отношении него традиционная точка зрения сводится к тому, что у компании, которая назначает цену, обеспечивающую максимальную прибыль, и производит максимизирующий прибыль объем продукции, нет веских оснований для изменения цены или объема продукции, когда она облагается налогом на прибыль. Комбинация цены и объема продукции, приносящая наибольшую прибыль до выплат налогов, оказывается самой выгодной и тогда, когда органы власти изымают определенный процент из прибылей компании в форме подходного налога. В соответствии с этой точкой зрения налоговое бремя должны нести акционеры компании (ее владельцы), получая в результате этого более низкие дивиденды или имея меньшую сумму нераспределенной прибыли.

Однако экономисты признают, что там, где рынок может контролировать всего несколько фирм, производители с самого начала могут перекладывать часть налога на прибыль корпораций на потребителей, назначая более высокие цены, и на поставщиков ресурсов, устанавливая соответственно более низкие закупочные цены и заработную плату. Таким образом, фирмы-монополисты могут злоупотреблять своим положением на рынке и в качестве продавцов, и в качестве покупателей, чтобы сокращать реальный объем налогов, которые должны выплачивать их акционеры.

Пока, однако, между специалистами нет согласия относительно того, как следует распределять налог на доходы корпораций. Это бремя налога на прибыль можно распределить между акционерами, потребителями и поставщиками ресурсов, но доли этого распределения на сегодняшний день окончательно не установлены.

Налог с продаж и акцизные сборы Налог с продаж устанавливается в виде общего акциза на все виды товаров и услуг, но существуют также *специальные акцизные сборы*, которые обычно устанавливаются только на какой-то конкретный вид продукции. В американской экономике налог с продаж и акцизный сбор – это обычно налоги, «скрытые» в ценах. Они скрыты потому, что продавцы в большей или меньшей степени перекладывают их на покупателей, повышая цены на свои товары. Однако существуют некоторые различия в перенесении налога с продаж и акцизов. Так как налог с продаж охватывает более широкий ассортимент товаров, чем акциз, у потребителей почти нет шансов противостоять повышению цен, которое влечет за собой введение этого налога. В этом случае они не могут переориентировать свои расходы на необлагаемые налогом товары, продаваемые по более низким ценам. Из-за этого налог с продаж целиком перекладывается на потребителей.

Акцизами, или акцизными сборами, напротив, облагается небольшой перечень товаров. Поэтому у потребителей больше возможностей обратиться к товарам-заменителям или альтернативным услугам. Акцизный сбор на театральные билеты, который не распространяется на другие виды развлечений, довольно трудно переложить на потребителей через повышение цен. Почему? Ответ представлен на рис. 29.3а, где показан эластичный спрос. Повышение цен на театральные билеты может привести к тому, что потребители (в данном случае это зрители) станут широко пользоваться альтернативными видами развлечений. Более высокая цена повлечет за собой такое уменьшение объема продаж, что продавец предпочтет сам платить акцизный сбор полностью или его значительную часть, чем допустить резкое падение объема продаж.

Что касается других акцизов, то умеренный рост цен оказывает незначительное влияние на объем продаж. Примерами могут служить акцизы на бензин, сигареты и алкогольные напитки. У этих товаров мало хороших заменителей, к которым потребители могут обратиться в случае повышения цен. Продавцу этих товаров легче переложить налог на покупателей. Например, цены на сигареты в последние годы существенно выросли, причем величина этого повышения почти полностью соответствует величине акциза, введенного на этот товар.

Как показано в разделе «Международный ракурс 29.1», США в меньшей степени используют

Международный ракурс 29.1

Доля налогов на товары и услуги в общих налоговых поступлениях некоторых стран

Некоторые промышленные страны в большей степени используют налоги на товары и услуги (налог с продаж, налог на добавленную стоимость и акцизные налоги), чем США. (Налог на добавленную стоимость применяется только к разнице между продажной ценой товара и стоимостью покупок фирмой-производителем ресурсов и частей, необходимых для производства этого товара.)



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org/. Данные приведены по состоянию на 2002 г.

налоги на товары и услуги, чем некоторые другие промышленные страны.

Налоги на имущество Многие виды налогов на имущество выплачиваются владельцем собственности, потому что такие налоги ему не на кого переложить. Это обычно относится к владельцам земли, личного имущества и жилых домов. Даже при продаже земли налог на нее, как правило, не переносится на другое лицо. Покупатель постарается снизить стоимость земли, принимая во внимание будущие налоги, которые придется платить за нее, и эти ожидаемые налоги отражаются на той максимальной цене, которую покупатель готов предложить за землю.

С арендуемой или предпринимательской собственностью дело обстоит иначе. Налоги на арендуемую собственность могут перекладываться полностью или частично с владельца на арендатора через

Таблица 29.2

Потенциальное распределение налогов

Вид налога	Потенциальные налогоплательщики
Подоходный налог с физических лиц	Домохозяйство или лицо, с которого он взимается
Налог на прибыль корпораций	Некоторые экономисты считают, что данное налоговое бремя несет фирма, подлежащая налогообложению; другие полагают, что этот налог полностью или частично перекладывается на потребителей и поставщиков ресурсов
Налог с продаж	Потребители, покупающие облагаемые этим налогом товары
Специальные акцизные сборы	Потребители, производители или те и другие, в зависимости от эластичности спроса и предложения
Имущественные налоги	Владельцы земельных участков и домов; арендаторы, если собственность арендуется; потребители, если собственность принадлежит фирме

повышение арендной платы. Налоги на имущество предприятий включаются в их издержки и поэтому учитываются при назначении цены на продукцию; таким образом, эти налоги в конечном счете перекладываются на потребителей.

Итоги обсуждаемой темы – перенесение и распределение налогового бремени – в обобщенном виде показаны в табл. 29.2.

Налоговая система в США

К какой категории – прогрессивной, пропорциональной или регрессивной – относится американская налоговая система в целом, если учесть федеральные налоги, налоги штатов и муниципалитетов? На этот вопрос трудно ответить, так как оценки распределения общего налогового бремени в значительной степени зависят от точки зрения на эту проблему. В какой степени различные налоги перекладываются на чужие плечи и кто же в конечном счете несет на себе всю тяжесть налогов – вопросы для обсуждения. Большинство специалистов пришли к следующим выводам по этим вопросам:

- **Федеральная налоговая система в США является прогрессивной** Около трети лиц, подающих налоговую декларацию о федеральных подоходных налогах, вообще этих налогов не платят, а для других с повышением их налогов средняя ставка налога растет. И наоборот, федеральные налоги, взимаемые с заработной платы, и акцизные сборы являются регрессивными. Но в целом общие налоговые ставки в США прогрессивны. Чтобы определить размер ставки, надо разделить сумму

федерального подоходного налога, налога, взимаемого с заработной платы, и акцизного сбора на величину дохода. В 2004 г. средний уровень налогов для 20% семей с самым низким доходом в федеральной системе налогообложения составлял всего 5,2%. Для 20% самых богатых налогоплательщиков средняя ставка подоходного налога равнялась 23,8%, для 10% самых богатых налогоплательщиков – 24,9% и для 1% самых богатых налогоплательщиков – 26,7%².

- **Налоги штатов и муниципалитетов в основном являются регрессивными** По мере роста дохода имущественные налоги и налоги с продаж в процентном исчислении уменьшаются. Кроме того, подоходные налоги штатов обычно менее прогрессивны, чем федеральный подоходный налог.
- **Американская налоговая система является в целом прогрессивной** Это означает, что сама по себе система только в небольшой мере перераспределяет доход от богатых к бедным.

Предупреждение: хотя американская налоговая система не играет существенной роли в перераспределении доходов, эта задача в стране решается при помощи системы трансфертных платежей, которая действительно сглаживает неравенство доходов. Трансферты, выплачиваемые беднейшей пятой части получателей доходов, почти в четыре раза превышают их совокупный доход. Американская система, объединяющая налоги и трансферты, гораздо более прогрессивна, чем просто налоговая система.

² *Effective Federal Tax Rates under Current Law, 2001–2014*, Congressional Budget Office, August 2004.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Средства массовой информации о несостоятельности органов власти

В средствах массовой информации периодически появляются сообщения об эффекте особых интересов, ограниченности выбора, пакетных вариантах и неэффективности действий бюрократии.

Примеры

- Как часть проекта по снижению радиационной нагрузки на население, осуществляемого в конце 1990-х гг. в Пенсильвании, EPA в среднем потратила 651 700 долл. на один дом при строительстве десяти новых домов для их владельцев. И это не считая прямых затрат на очистку территории. Прежние дома были в среднем оценены по 147 тыс. долл. каждый. (*Gannet News Services*)
- В 2001 г. Конгресс выделил 350 тыс. долл. для программ *Chicago Wilderness Program* (Программа освоения диких мест в окрестностях Чикаго), 273 тыс. долл. *Youth Outreach Unit* (отделение помощи немущей молодежи из города Блу Спрингс, штат Миссури) на образовательную программу по противодействию уличной культуре и 400 тыс. долл. для *Montana Sheep Institute* (Института овцеводства Монтаны). (По данным организации *Citizens Against Waste* [Граждане против отходов], опубликованным в *Lincoln Journal Star*.)
- В 2001 г. законопроект об «экономических стимулах», подготовленный сенатом, содержал статью о субсидии в 220 млн долл. производителям мяса бизона и фермерам, выращивающим баклажаны, цветную капусту и тыкву, что объясняло низкие цены на эти виды продукции в 2000 и 2001 гг. (*Los Angeles Times*)
- В разделе об оказании помощи при чрезвычайных ситуациях на 2003 г. был пункт, по которому фермеры, занимающиеся выращиванием сомов, имеют право на получение компенсации, как и по крупному рогатому скоту. Сенатор Джон Маккейн спросил: «С каких это пор сомы стали столь же важными представителями животного мира, как и коровы?» (Веб-сайт сенатора Маккейна mccain.senate.gov)
- В законопроекте о расходах на 2003 г. было указано 9300 специальных проектов. Среди них предусматривалось выделение 3 млн долл. центру во Флориде на некоммерческую программу обучения гольфу детей и подростков в масштабах всей страны, 50 млн долл. – на создание тропических лесов в закрытых помещениях в штате Айова и 225 млн долл. – на ремонт муниципального плавательного бассейна в Неваде, возраст которого 61 год. (*Knight Ridder Newspapers* и *Associated Press*)
- В законопроекте о расходах на 2004 г. было предусмотрено выделение 1 млн долл. на *Norwegian American Foundation* (Фонд американцев, выходцев из Норвегии); 443 тыс. долл. – на разработку детских продуктов питания на основе семги; 350 тыс. долл. – на программы музыкального образования для зала славы рок-н-ролла Кливленда и 250 тыс. долл. на тротуары, уличную мебель и улучшение фасадов домов в Бока Ратон, штат Флорида. (*Associated Press*)
- Законопроект о снижении корпоративного налога на 2004 г. был написан на 633 страницах и содержал 276 специальных пунктов. Среди них были пункты, по которым право на это получали «владельцы ресторанов и голливудские продюсеры; производители луков, стрел, сонорных искателей косяков рыб, владельцы гоночной трассы NASCAR (Национальная ассоциация автогонок на серийных автомобилях), китобой Аляски, местные жители этого штата и даже импортеры китайских вееров». ([www.Washington Post.com](http://www.WashingtonPost.com))
- В законопроекте о расходах на 2005 г. предусматривалось выделить 500 тыс. долл. на сад скульптур в Сиэтле и 223 тыс. долл. на мост между Кетчикано, штат Аляска, и островом с населением 50 человек, где есть аэропорт. (*Seattle Post-Intelligencer*)
- Исследование, выполненное по заказу правительства, выявило, что миллионы долларов помощи, выделенные жертвам урагана Кэтрин, были истрачены безрассудно. В частности, было установлено, что Федеральное агентство по чрезвычайным ситуациям (*Federal Emergency Management Agency*) выплатило помощь 900 тыс. заявителей, которые указали недостоверные номера системы социального обеспечения или вымышленные фамилии и адреса. (*Seattle Times*)

РЕЗЮМЕ

1. Теория общественного выбора изучает экономические аспекты принятия решений органами власти, используемые ими приемы и характер выборов.
2. Принятие решений большинством голосов создает вероятность: а) недополнения или избыточного вложения ресурсов в отдельный общественный товар; б) появления противоречий в резуль-

- татах голосования. Модель избирателя-центриста подразумевает, что при соблюдении правила выявления победителя большинством голосов исход выборов в значительной степени определяет человек, занимающий промежуточную позицию.
3. Сторонники теории общественного выбора приводят ряд причин, объясняющих, почему органы власти подчас не способны обеспечить граждан общественными товарами и услугами. Основные из них следующие: а) у политических деятелей есть сильные стимулы для поддержки законов, защищающих особые интересы отдельных групп; б) политики могут оказывать предпочтения программам, дающим немедленно ощутимые выгоды и имеющим с трудом определяемые издержки, но выступать против программ, которые приведут к немедленным, легко определяемым издержкам и к отдаленным или не очень ясным выгодам; в) граждане, выступающие в качестве избирателей, и члены законодательных органов имеют меньше возможностей при выборе общественных товаров и услуг, чем в частном секторе, выступая там в качестве потребителей; г) у чиновников органов власти меньше стимулов работать эффективно, чем у тех, кто работает в частных фирмах.
 4. Принцип налогообложения получаемых благ означает, что те, кто получает выгоды от товаров и услуг, предоставляемых государством, должны платить налоги, необходимые для их финансирования. Налогообложение, основанное на принципе платежеспособности налогоплательщика, означает, что получатели больших доходов должны платить больше налогов и в абсолютном, и относительном выражении, чем получатели менее значительных доходов.
 5. Федеральный подоходный налог с физических лиц является прогрессивным. Налог на прибыли корпораций в основном пропорционален. К категории регрессивных налогов относятся налоги с продаж, акцизы, налоги на зарплату и имущество.
 6. Акцизные сборы оказывают влияние на предложение и, следовательно, на равновесную цену и равновесное количество продукции. Чем менее эластичен спрос на товар, тем большая часть налога перекладывается на потребителя. Чем менее эластично предложение, тем большая часть налога приходится на продавца.
 7. Налогообложение приводит к снижению объема продукции на какую-то часть, предельная выгода которой превышает предельные издержки. Чем более эластичны кривые спроса и предложения, тем больше потеря эффективности, связанная с данным налогом.
 8. Налоги с продаж обычно переносятся на других лиц, чего нельзя сказать о подоходном налоге. Акцизные сборы иногда, но не всегда, переносятся на потребителя; доля этого перенесенного налога зависит от эластичности спроса и предложения. По вопросу возможности перенесения налога на прибыль корпораций у специалистов единого мнения нет. Имущественные налоги на владельцев домов выплачивают сами владельцы, а налоги на арендуемую собственность платят арендаторы.
 9. Федеральная налоговая система в США по своей структуре прогрессивна, налоговая система штатов и муниципалитетов регрессивна. Что касается системы налогообложения в США в целом, можно сказать, что она в некоторой степени регрессивна.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Теория общественного выбора (*public choice theory*)

Обмен голосами (*logrolling*)

Парадокс голосования (*paradox of voting*)

Модель медианного избирателя (избирателя-центриста)
(*median-voter model*)

Несостоятельность государственного сектора (*government failure*)

Эффект особых интересов (*special-interest effect*)

«Погоня за рентой» (*rent-seeking behavior*)

Принцип налогообложения получаемых благ (*benefits-received principle*)

Принцип платежеспособности (*ability-to-pay principle*)

Прогрессивный налог (*progressive tax*)

Регрессивный налог (*regressive tax*)

Пропорциональный налог (*proportional tax*)

Распределение налогового бремени (*tax incidence*)

Снижение эффективности из-за налогов (*efficiency loss of a tax*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Объясните, как принятие положительного или отрицательного решения большинством голосов иногда приводит к неэффективному вложению ресурсов в общественные товары. При какой налоговой системе эта проблема более острая: при той, которая основана на принципе получения

благ, или при другой, основанной на принципе платежеспособности? Используйте данные, представленные на рис. 29.1а и 29.1б, и покажите, насколько бы выиграло общество, если бы Адамсу разрешили купить голоса.

2. **Ключевой вопрос** Объясните парадокс голосования, обратившись к приведенной ниже таблице, которая показывает приоритетность трех общественных товаров для избирателей Джея, Дэйва и Конана.

Общественный товар	Предпочтения		
	Джея	Дэйва	Конана
Здание суда	На втором месте	На первом месте	На третьем месте
Школа	На третьем месте	На втором месте	На первом месте
Парк	На первом месте	На третьем месте	На втором месте

3. **Ключевой вопрос** Предположим, общество состоит всего из пяти человек и каждый из них выбирает одну из пяти программ строительства шоссе, показанных в табл. 28.2 (включая вариант «не осуществлять строительство», как один из возможных выборов). Объясните, какая из программ будет выбрана при соблюдении принципа большинства. Будет ли этот выбор соответствовать оптимальной с экономической точки зрения величине проекта?
4. **Ключевой вопрос** Какова взаимосвязь между существующей в общественном секторе проблемой ограниченного выбора и выбором программ, объединенных в один пакет, и экономической эффективностью? Почему считается, что ведомства органов власти работают менее эффективно, чем частные фирмы?
5. Объясните следующее положение: «Политические деятели смогут принимать более обоснованные экономические решения, если их не будут переизбирать раз в несколько лет».
6. Объясните разницу между принципом налогообложения получаемых благ и принципом платежеспособности. Какой из них превалирует в американской налоговой системе. Какой принцип налогообложения выбрали бы вы? Почему?

7. **Ключевой вопрос** Предположим, налоговая ставка такова, что человек, зарабатывающий 10 тыс. долл., платит 2 тыс. долл. налога; человек, имеющий доход в 20 тыс. долл., платит 3 тыс. долл. налога; тот, чей доход составляет 30 тыс. долл., платит 4 тыс. долл. налога, и т.д. Какова средняя налоговая ставка для каждого из них? К какой категории — регрессивной, пропорциональной или прогрессивной — относится этот налог?
8. Что понимается под прогрессивным, регрессивным и пропорциональным налогами? Прокомментируйте прогрессивность или регрессивность следующих налогов, указав в каждом случае, что вы думаете о распределении налогового бремени: а) федеральный налог с физических лиц; б) налог штата с продаж по ставке 4%; в) федеральный акцизный сбор при продажах автомобильных шин; г) муниципальный имущественный налог на недвижимость; д) федеральный налог на прибыли корпораций.
9. **Ключевой вопрос** Как распределяется бремя акцизного сбора при очень неэластичном спросе? А при эластичном? Какое влияние оказывает эластичность предложения на распределение акцизного сбора? Что означает снижение эффективности вследствие введения налога и как оно связано с эластичностью спроса и предложения?
10. **Задание повышенной сложности** Предположим, уравнение для кривой спроса на товар X имеет вид: $P = 8 - 0,6Q$, а уравнение для кривой предложения: $P = 2 + 0,4Q$. Определите равновесную цену и равновесное количество этого товара. Теперь предположим, что на товар X введен акцизный сбор, в результате чего уравнение предложения изменится и будет иметь следующий вид: $P = 4 + 0,4Q$. Какой доход получит правительство от этого акцизного сбора? Покажите графически указанные кривые и обозначьте область, которая представляет собой собранные налоги, и область избыточного налогового бремени. Кратко объясните, почему область избыточного налогового бремени указывает на снижение эффективности, а область собранных налогов этого не указывает.
11. (**Последний штрих**) Как концепции «политики общего пакета» и «взаимной поддержки» связаны с теми выдержками из газет, которые приведены во вставке «Последний штрих»?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Бюрократия и неэффективность.** Дело *Почтового управления против UPS*. Некоторые экономисты утверждают, что общественные организации в целом гораздо менее эффективны, чем частные

предприятия. Компания *United States Parcel Service (UPS)* непосредственно конкурирует с Почтовым ведомством США за клиентов экспресс-почты (письма и посылки). Предположим, вам необхо-

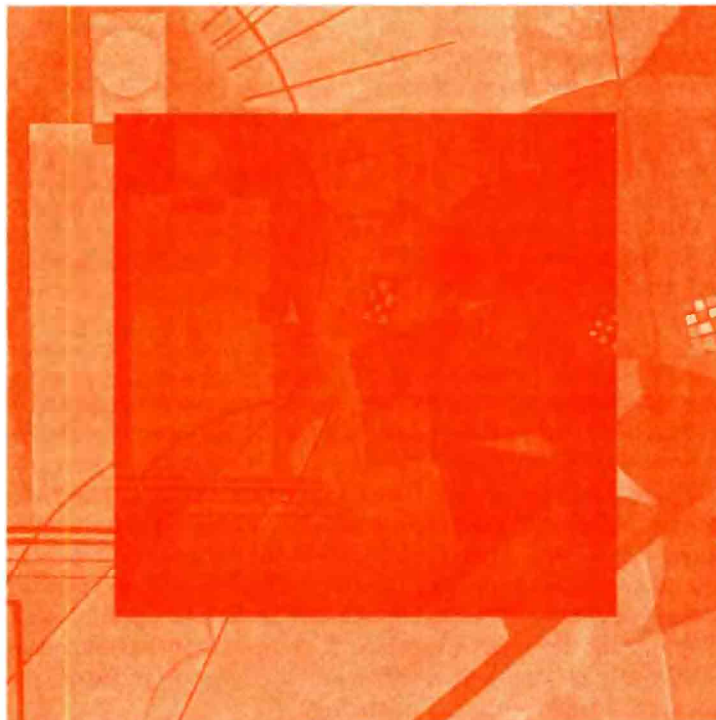
димо срочно отправить письмо и посылку весом примерно 1,3 кг из вашего дома в Нью-Йорк или в Лос-Анджелес. Какую службу вы предпочтете, учитывая стоимость доставки, скорость и прочие услуги (все вычисления можно сделать, пользуясь информацией, представленной на веб-сайтах www.ups.com и www.usps.com)? Какая служба представляется вам более конкурентоспособной с учетом стоимости и скорости доставки? Можно ли считать, что более низкая цена, но более длительные сроки доставки свидетельствуют о более высокой эффективности? Почему да или почему нет?

2. **Вычисление величины налога и определение средних налоговых ставок.** Налоговое управление США (*Internal Revenue Service*) приводит в онлайн-варианте на своем сайте www.irs.gov таблицы с текущими налоговыми ставками. Найдите в окне поиска для форм и публикаций раздел *Tax Tables* (Налоговые таблицы) и заголовок *Instructions 1040* (Инструкции 1040) за последний налоговый год.

Определите размер налоговых платежей, которые вы должны были бы заплатить, если бы были одиноким налогоплательщиком с доходом, облагаемым налогом и равным: 1) 23 360 долл.; 2) 46 200 долл.; 3) 85 010 долл. за год. Сравните ставки средних налогов (доход, подлежащий обложению / налоговые выплаты) для трех уровней доходов. Затем, предположим, вы живете в штатах, где установлен налог на продажи, равный 7%, и что вы истратили 90% за год вашего дохода, подлежащего налогообложению. Какую общую сумму налога на продажи вы заплатите при каждом уровне доходов? Добавьте общий размер налогов на продажи к подоходному налогу при каждом уровне доходов и вычислите еще раз ставки средних налогов, исходя из общих подоходных налогов и налогов на продажи как процентных долей вашего дохода, подлежащего налогообложению. Сравните новые проценты с предыдущими. Какой вывод вы можете сделать на основе этого сравнения?

Часть IX

Микроэкономические аспекты политики



- Глава 30
Антитрестовское законодательство и регулирование
- Глава 31
Сельское хозяйство: экономические и политические аспекты
- Глава 32
Неравенство в распределении дохода и бедность
- Глава 33
Экономика здравоохранения
- Глава 34
Институты и проблемы рынка труда: профсоюзы,
дискриминация, иммиграция

В этой главе вы узнаете:

- об основных элементах базовых антитрестовских (антимонопольных) законов Соединенных Штатов;
- о некоторых основных аспектах, связанных с толкованием и применением антитрестовских законов;
- об экономических принципах и трудностях, возникающих при установлении цен (ставок) так называемыми естественными монополиями;
- о природе «социального регулирования», его преимуществах и издержках, а также о его оптимальном уровне.



Антитрестовское законодательство и регулирование

Теперь мы можем применить экономические характеристики рынков продуктов (часть VI), ресурсных рынков (часть VII) и органов власти (часть VIII) для отдельных микроэкономических аспектов и приемов.

В этой главе мы разберем три направления политики органов власти в отношении бизнеса: антитрестовскую политику, отраслевое регулирование и социальное регулирование. **Антитрестовская политика** — это совокупность законов и действий властей, направленная на предотвращение появления монополий и способствующая конкуренции. **Отраслевое регулирование** состоит из регулирующих предписаний действий органов власти в отношении цен (или тарифов) фирм в отдельных отраслях. К **социальному регулированию** относится регулирование органами власти условий производства товаров, физические характеристики, влияние продукции и ее потребления на общество.

Затем, в оставшихся четырех главах в части IX, мы обсудим аспекты и приемы, связанные с сельским хозяйством, неравенством доходов, рынками труда (профсоюзы, дискриминация и эмиграция) и здравоохранением.

Антитрестовские законы

Основное предназначение антитрестовской (анти-монопольной) политики — недопущение монополизации, стимулирование конкуренции и достижение эффективного распределения. Хотя все экономисты соглашаются, что указанные цели желательны для общества, существует резкий конфликт мнений по поводу того, в какой степени антитрестовская поли-

тика в США эффективна и насколько хорошо она реализуется. Как будет показано ниже, антитрестовская политика за все годы ее проведения в стране никогда не была четко сформулированной и последовательной.

Исторические корни

Сразу же после Гражданской войны в США (1861–1865 гг.) местные рынки трансформировались в об-

шенациональные, чему способствовали улучшение транспортной инфраструктуры, появление механизированных приемов производства и создание современных корпоративных структур. В 1870-е и 1880-е гг. в ряде отраслей сформировалось несколько доминирующих в них фирм, в частности, это произошло в нефтяной промышленности, производстве консервированного мяса, на железных дорогах, в производстве сахара, свинца, угля, виски и табачных изделий. Некоторые из этих олигополистов, почти монополистов и монополистов, были известны как *тресты*, т.е. объединения структур бизнеса, в которых контроль и принятие решений сосредоточены в руках небольшой группы лиц – *попечителей*, или *доверительных собственников*. Поскольку эти тресты «монополизировали» отрасль, в повседневном разговоре слово «трест» фактически стало синонимом слова «монополия». Общественность, органы власти и историки стали понимать под монопольным бизнесом крупномасштабного, доминирующего на рынке продавца, хотя этот продавец не всегда был единственным, как это предполагается в модели абсолютной монополии.

Эти доминирующие фирмы часто использовали в своей практике сомнительные приемы, позволяющие им консолидировать отрасль, а затем устанавливать высокие цены для потребителей и, в свою очередь, добиваться низких цен от поставщиков ресурсов. Первыми среди критиков такого подхода к ведению бизнеса стали фермеры и небольшие предприятия, особенно уязвимые из-за действий гигантских корпоративных монополий. Свое неодобрение монопольной властью также решительно выражали потребители и профсоюзы.

Основные экономические аспекты, связанные с монополией, известны вам из материала гл. 22. Монополисты, как правило, производят меньший объем продукции, назначают более высокие цены, чем в ситуациях, когда отрасль является конкурентной. При совершенной конкуренции производство осуществляется при условии $P = MC$. Это равенство отражает эффективное распределение ресурсов, поскольку P измеряет предельную выгоду для общества дополнительной единицы выпускаемой продукции, а предельные издержки (MC) – расходы на выпуск этой дополнительной единицы. Когда $P = MC$, общество не может выиграть за счет производства продукции на единицу больше или меньше. И наоборот, монополист добивается максимальной прибыли при условии равенства предельного дохода (цены) предельным издержкам. При достижении условия $MR = MC$ цена превышает предельные издержки, т.е. в этом случае общество получило бы больше выгод, чем понесло бы издержек при производстве дополнительных единиц. Таким образом, на монопольно производимый продукт ресурсов выделяется недо-

статочно, и поэтому экономическое благосостояние общества меньше того, каким оно могло бы быть в условиях более сильной конкуренции.

В конце 1800-х и начале 1900-х гг. органы власти США пришли к выводу, что рыночные силы в монополизированных отраслях не обеспечивают достаточного контроля, способного защитить интересы потребителей, добиваться справедливой конкуренции и обеспечить эффективность распределения ресурсов. Поэтому они воспользовались двумя альтернативными способами контроля, помогающими заменить или дополнить рыночные силы.

- **Регулирующие агентства** На тех немногих рынках, где природа продукта или технологии создает ситуацию *естественной монополии*, органы власти для контроля за экономическим поведением таких структур создали регулирующие агентства.
- **Антитрестовское законодательство** На большинстве других рынков, где благодаря экономическим и техническим условиям монополия не является неотъемлемым элементом, общественный контроль принял форму антимонопольного (антитрестовского) законодательства, предназначенного для сдерживания или предотвращения развития монополий.

Основную законодательную базу, относящуюся к деятельности монопольных структур и монопольному поведению, составляют четыре федеральных закона, уточненные и дополненные в ходе последующих поправок.

Закон Шермана от 1890 г.

Наивысшей точкой острого общественного возмущения трестами в 1870-е и 1880-е гг. стало принятие в 1890 г. антитрестовского закона Шермана. Этот краеугольный камень антитрестовского законодательства сформулирован на удивление кратко и на первый взгляд прямо касается существа дела. Суть закона воплощена в двух основных параграфах.

- **Параграф 1:** «Любое соглашение, объединение в форме треста или в иной форме либо тайный стговор, имеющие целью ограничение производства или торговли между несколькими штатами либо с иностранными государствами, настоящим объявляются незаконными».
- **Параграф 2:** «Любое лицо, которое попытается или монополизировать, или объединиться, или стговориться с каким-либо лицом либо лицами, чтобы монополизировать какую-нибудь часть производства или торговли между несколькими штатами либо с иностранными государствами, будет считаться виновным в совершении уголовного преступления (позже, после принятия соответствующей поправки, просто преступления)».

Тем самым закон Шермана сделал незаконными как *ограничения торговли* (например, стговоры в об-

ласти ценообразования или раздел рынков между конкурентами), так и *монополизацию* бизнеса в целом. В настоящее время Министерство юстиции США, Федеральная торговая комиссия, прокуроры штатов, а также стороны, пострадавшие от монополий и неконкурентного поведения, могут подавать иски против нарушителей этого закона. Фирмы, признанные нарушающими закон, по решению суда могут получить судебные предписания, запрещающие им виды деятельности, противоречащие антитрестовскому законодательству, или, если суд посчитает это необходимым, монопольные структуры могут быть разделены на отдельные, конкурирующие друг с другом компании. По таким искам суды также могут назначать штрафы и приговаривать виновных к тюремным заключениям. Более того, стороны, пострадавшие от незаконных объединений или тайных стоворов, могли предъявить *иск о возмещении* в трехкратном размере от причиненного им ущерба.

Казалось, что закон Шермана предоставляет органам власти широкие возможности для действий против монополий. Однако первые же судебные толкования закона Шермана вызвали серьезные сомнения в его эффективности, и стало ясно, что нужна более точная формулировка антитрестовских законов. Кроме того, деловому сообществу требовались более четкие формулировки того, какие действия являются законными, а какие незаконными.

Закон Клейтона от 1914 г.

Необходимое уточнение закона Шермана приняло форму **закона Клейтона** от 1914 г. Усилить и уточнить смысл закона Шермана в первую очередь были призваны следующие четыре параграфа закона Клейтона:

- Параграф 2 объявляет *вне закона ценовую дискриминацию* покупателей, если такая дискриминация не оправдана разницей в издержках.
- Параграф 3 запрещает *исключительные, или принудительные, контракты*, в соответствии с которыми производитель продает какой-то товар покупателю только при условии, что последний приобретает другие товары у того же самого производителя, а не у его конкурентов.
- Параграф 7 запрещает приобретение акций конкурирующих корпораций, если это может привести к ослаблению конкуренции.
- Параграф 8 запрещает руководству крупных корпораций участие в «*переплетающихся*» **советах директоров**, когда руководитель одной фирмы одновременно является членом правления конкурирующей фирмы, результатом чего может стать ослабление конкуренции.

Фактически закон Клейтона – это просто попытка более четко сформулировать и пояснить общие

положения закона Шермана. Кроме того, закон Клейтона пытался объявить вне закона способы, при помощи которых компания может стать монопольной структурой, и в этом смысле данный закон позволял действовать превентивно. Закон Шермана (параграф 2), напротив, в большей степени был нацелен на раздел уже действующих монополий.

Закон о Федеральной комиссии по торговле от 1914 г.

По **Закону о Федеральной комиссии по торговле** была создана специальная комиссия из пяти членов, и на нее, совместно с Министерством юстиции США, была возложена ответственность за проведение в жизнь антитрестовских законов. Комиссия была наделена властью расследовать нечестные конкурентные действия по собственной инициативе или по требованию понесших ущерб фирм. Комиссия может устраивать публичные слушания по таким искам и при необходимости в тех случаях, когда раскрыты «нечестные методы конкуренции в коммерческой деятельности», издавать **запретительные предписания**.

Закон Уилера – Ли от 1938 г. возложил на Федеральную комиссию по торговле дополнительную ответственность за осуществление контроля над «вводящими в заблуждение поступками или действиями в торговле». После этого Комиссия также взяла на себя задачу защиты общественности от ложной или вводящей в заблуждение рекламы и предоставления искаженной информации о качестве продуктов. Таким образом, Закон о Федеральной комиссии по торговле с учетом поправок, начавших действовать после принятия закона Уилера – Ли: 1) учредил независимый антитрестовский орган – Федеральную комиссию по торговле; 2) сделал незаконными приемы продаж, вводящие потребителей в заблуждение, или несправедливые по своей сути.

Закон Селлера – Кефопера от 1950 г.

Закон Селлера – Кефопера внес поправку в параграф 7 закона Клейтона, который запрещает фирме приобретать акции конкурентов и тем самым ослаблять конкуренцию. Однако фирмы могли обходить параграф 7, приобретая не акции конкурирующих фирм, а их материальные активы (здания и оборудование). Закон Селлера – Кефопера закрыл эту лазейку, запретив одной фирме приобретать материальные активы другой фирмы, если результатом данной операции будет ослабление конкуренции. Параграф 7 закона Клейтона в новой редакции теперь запрещает антитрестовские слияния независимо от того, в какой форме они осуществляются. (**Ключевой вопрос 2.**)

Антитрестовская политика: проблемы и влияния

Действенность любого закона зависит от решительности, с которой органы власти проводят его в жизнь, и от того, как этот закон интерпретируется судами. Оказывается, суды проявляют непоследовательность в толковании антимонопольных законов. В одних случаях суды решительно применяли их, придерживаясь духа и целей этих законов. В других случаях их толкование полностью выхолащивало содержание законов и делало невозможным применение законов на практике. Готовность федерального правительства применять эти законы в разные периоды времени также была различной. В тех случаях, когда у власти находились люди, которые в своей деятельности руководствуются философией невмешательства государства в процессы монополизации, они иногда либо вообще игнорировали антитрестовские законы, либо сокращали бюджетные ассигнования органам, отвечающим за их исполнение.

Проблемы толкования

Разные юридические интерпретации приводят к заметным различиям в применении антимонопольных законов. В частности, возникло два серьезных спорных вопроса: 1) что должно находиться в центре антитрестовской политики: поведение монополиста или структура монополизированной отрасли; 2) насколько широко при применении антитрестовского законодательства должны определяться рынки?

Монопольное поведение или монопольная структура Сравнение трех важных решений Верховного суда США показывает существование двух различных интерпретаций параграфа 2 закона Шермана, относящегося к поведению монополий и монополистической структуре отрасли.

В «Деле *Standard Oil*» от 1911 г. Верховный суд признал компанию *Standard Oil* виновной в монополизации нефтяной отрасли, реализуемой через ряд злоупотреблений и антиконкурентных действий. Суд решил разделить *Standard Oil* на несколько конкурирующих фирм. Однако дело *Standard Oil* оставило открытым один важный вопрос: любая ли монополия нарушает параграф 2 закона Шермана или это делают только те структуры, которые созданы в результате антиконкурентных действий либо прибегают к ним впоследствии?

В 1920 г. в «Деле *U.S. Steel*» суды применили **правило разумного подхода**, которое в сущности провозглашало незаконной отнюдь не каждую монополию. Антитрестовскому преследованию по суду в этом толковании подлежат только те из них, которые «необоснованно», с точки зрения параграфа 2 зако-

на Шермана, ограничивают торговлю и поэтому подлежат антитрестовскому преследованию. Суд посчитал, что сам по себе размер бизнеса не является правонарушением. И хотя корпорация *U.S. Steel*, безусловно, обладала монопольной властью, она была признана невиновной, так как, добываясь этой власти, не прибегала к незаконным действиям, направленным против конкурентов, и не использовала свою монопольную власть необоснованно. В отличие от корпорации *Standard Oil*, признанной «вредным трестом», *U.S. Steel* посчитали «хорошим трестом», не нарушающим положений антитрестовского законодательства.

В «Деле *Alcoa*» в 1945 г. суд резко изменил свою позицию по сравнению с подходом, продемонстрированным за 20 лет до этого. Верховный суд отправил это дело в апелляционный суд США в Нью-Йорке, поскольку четыре судьи Верховного суда так или иначе занимались этим делом до их назначения на его рассмотрение. Под председательством судьи Хенда (*Hand*) апелляционный суд решил, что хотя поведение фирмы, возможно, и не нарушало правовых норм, само наличие монопольной мощи (*Alcoa* обладала 90% рынка алюминиевых болванок) недопустимо. Поэтому *Alcoa* была признана нарушителем закона Шермана.

Эти два последних дела свидетельствуют о продолжающихся разногласиях в антитрестовской политике. Следует ли судить об отрасли по ее поведению (как в «Деле *U.S. Steel*») или по ее структуре (как в «Деле *Alcoa*»)?

«Структуралисты» утверждают, что отрасль, имеющая высокую степень концентрации, будет вести себя как монополист. Следовательно, экономические действия таких отраслей с точки зрения общества обязательно будут нежелательными. А сами такие отрасли являются законными мишенями для подачи против них антитрестовского иска. Изменение структуры такой отрасли, говорят они, путем разделения монополиста на несколько относительно небольших фирм приведет к улучшению поведения участников в отрасли и улучшению показателей ее функционирования.

«Бихевиористы» же подчеркивают, что связь между структурой и действием является очень тонкой и неявной. Они считают, что отрасль с высокой степенью концентрации может быть технологически прогрессивной и иметь завидную репутацию, предоставляя потребителям продукты, качество которых растет, по приемлемым ценам. Поэтому если отрасль хорошо служит обществу и не занимается антиконкурентной деятельностью, ее не следовало бы обвинять в нарушении антитрестовского законодательства лишь на том основании, что ее рыночная доля очень высока. Такая доля может быть результатом применения самых современных технологий, вы-

пуска новейших продуктов и экономии на масштабах деятельности. «Зачем применять антitrustовское законодательство для наказания эффективных, ведущих технологически и хорошо управляемых фирм?» – спрашивают они.

В течение последних 25 лет суды снова начали активно пользоваться правилом разумного подхода, а большинство современных экономистов и чиновников, занимающихся претворением антitrustовских законов в жизнь, отвергают строгий структуризм. Например, в 1982 г. правительство отозвало свой иск, поданный за 13 лет до этого, против *IBM* на том основании, что *IBM* не прибегала к необоснованным ограничениям торговли. Можно привести и последние данные. Правительство даже не пыталось разделить монопольную структуру *Intel*, специализирующуюся на продажах печатных плат для персональных компьютеров. А в своем обвинении в деле против *Microsoft* (более подробно оно рассматривается во вставке «Последний штрих») федеральное правительство дало понять, что именно поведение *Microsoft* по поддержанию и наращиванию своей монополии, а не наличие крупной рыночной доли, нарушает закон Шермана. Другими словами, правительство фактически объявило *Microsoft* «плохой монополией».

Определение границ рынка Судебные решения, связанные с вопросами рыночной мощи, часто вращаются вокруг вопроса о размере доли господствующей на рынке фирмы. Для определения монополии используется «правило 90–60–30». В соответствии с ним, если фирма имеет 90% рынка, то она точно является монополистом, если 60% – то, возможно, она тоже монополист, если 30% – то однозначно не монополист. Если рынок определяется широко и включает широкий круг близких и подобных продуктов, рыночная доля фирмы в этом случае оказывается небольшой. Наоборот, если рынок трактуется в узком смысле, т.е. если похожие продукты из него исключаются, то рыночная доля на нем кажется большой. Определение размеров соответствующего рынка для конкретного продукта – задача, решаемая Верховным судом США, причем далеко не всегда он это делает последовательно.

В «Деле *Alcoa*» Верховный суд использовал суженную трактовку рынка алюминиевых болванок. Но в «Целлофановом деле *Du Pont*» в 1956 г. суд применил расширенное толкование рынка. Органы власти утверждали, что группа *Du Pont* вместе с лицензиатом владеет 100% рынка целлофана. Но Верховный суд определил рынок широко, что позволило добавить к целлофану все «эластичные упаковочные материалы», т.е. вошеную бумагу, алюминиевую фольгу и другие аналогичные материалы. Следовательно, несмотря на полное господство компании *Du Pont* на «целлофановом рынке», она контролировала только

около 20% рынка «эластичных упаковочных материалов», что, по постановлению суда, не является монополией.

Аспекты правоприменения

Некоторые администрации США под руководством президентов претворяли антitrustовские законы в жизнь более строго, чем другие. Степень настойчивости федеральных антitrustовских органов во многом определяла на каждом этапе и общий объем антitrustовских действий в экономике. Следует отметить, что отдельные фирмы могут подавать иски против других фирм на основе антitrustовских законов. Например, в 2005 г. *AMD*, производитель микропроцессоров, на этом основании подала иск против *Intel*, заявив, что *Intel* как монополист прибегает к антиконкурентным приемам, чтобы препятствовать росту рыночной доли *AMD*. Но крупные антitrustовские дела часто продолжаются долгие годы и требуют больших расходов. Поэтому стороны, потерпевшие ущерб, часто обращаются к федеральному правительству, чтобы оно инициировало подобные дела и само занималось ими. Если федеральное правительство добивается осуждения ответчика, сторонам, потерпевшим ущерб, не требуется самим доказывать виновность ответчика, и они могут получить с него сумму в тройном размере ущерба. Поэтому во многих случаях отсутствие федеральных антitrustовских действий означает сокращение масштабов правовых действий, осуществляемых отдельными фирмами.

Почему одна администрация может более жестко претворять антitrustовские законы в жизнь, чем другая? Основная причина – разница в политической философии в отношении рыночной экономики, а также практическая мудрость, исходя из которой представители органов власти вмешиваются в бизнес. Можно представить две противоположные общие перспективы ведения антitrustовской политики.

Активная антitrustовская перспектива заключается в том, что в некоторых обстоятельствах одной конкуренции недостаточно, чтобы добиться эффективности распределения и гарантировать справедливые условия для потребителей и конкурирующих фирм. Фирмы время от времени используют незаконные приемы, чтобы добиться доминирования на рынках или сохранить его в дальнейшем. В других случаях конкуренты договариваются о фиксировании цен или осуществляют слияние, чтобы повысить свою монопольную мощь. Активное и строгое претворение в жизнь антitrustовских законов необходимо, чтобы прекратить незаконные приемы бизнеса, не допустить антиконкурентных слияний и устранить негативные последствия монополий. Такой тип правительственного вмешательства поддерживает

жизнеспособность и динамизм рыночной системы и тем самым позволяет обществу в полной мере добиваться выгод. С этой точки зрения антитрестовским структурам необходимо действовать скорее как судьям во время футбольного матча, т.е. они должны наблюдать действия игроков, выявлять нарушения и судить виновных по установленным правилам.

И наоборот, философия *laissez-faire* (от франц. «невмешательство») исходит из того, что антитрестовское вмешательство преимущественно не нужно, особенно если это касается монополий. Экономисты, придерживающиеся этой точки зрения, рассматривают конкуренцию как долгосрочный экономический процесс, в ходе которого фирмы сражаются друг с другом за достижение доминирующей роли на рынках. На некоторых рынках фирма с успехом его монополизует чаще всего потому, что пользуется более совершенными инновациями или имеет более профессионально подготовленный персонал. Однако, используя свою монопольную мощь для повышения цен, такие фирмы волею или неволею создают привлекательные стимулы и возможности для получения прибыли другими предпринимателями и фирмами, побуждая их активнее заниматься разработкой альтернативных технологий и новых продуктов для более качественного обслуживания потребителей. В результате возникает процесс *творческого разрушения* (о его сущности см. гл. 24), под действием которого нынешние монополии ослабевают и в конечном счете разрушаются вследствие воздействия новых технологий и продуктов. Поэтому органам власти не следует пытаться разделять монополии на отдельные структуры. Вместо этого они должны оставаться в стороне и позволять долгосрочному конкурентному процессу выполнять свою функцию. 📌 **30.1 Creative destruction**

Степень, в которой конкретная администрация США придерживается той или другой антитрестовской перспективы, обычно отражается в назначениях ею своих представителей в агентства, отвечающие за антитрестовскую политику. Эти чиновники помогают на практике определять степень жесткости при реализации указанных законов.

Эффективность антитрестовских законов

Доказали ли антитрестовские законы свою эффективность? Хотя ответить на данный вопрос трудно, можно кое-что понять, если разобраться в том, как эти законы применялись к существующим рыночным структурам, слияниям, фиксации цен и принудительным контрактам.

Монополия Действуя на основе правила разумного подхода, органы власти обычно проявляют снисходительность при применении антитрестовских законов к монополиям, которые образовались естественным образом. Обычно федеральное правитель-

ство преследует фирму в судебном порядке только в том случае, если у нее высокая рыночная доля и при этом есть свидетельства ее злоупотреблений для достижения, поддержания или расширения своего доминирующего положения на рынке.

С 1980-х гг. можно выделить два особенно известных дела против монополий, в которых встал вопрос о средствах судебной защиты. Первым из них было дело *AT&T (American Telephone and Telegraph)*, когда правительство обвинило эту корпорацию в нарушении закона Шермана — использовании антиконкурентных приемов для поддержания своего монопольного положения на рынке местных телефонных услуг. Частично как пакет внесудебного соглашения, достигнутого между правительством и *AT&T*, в 1982 г. компания согласилась разделить на 22 региональные телефонные компании.

Вторым известным делом против монополии было «Дело *Microsoft*». В 2000 г. *Microsoft* была признана виновной в нарушении закона Шермана, так как осуществила несколько незаконных действий с целью сохранения своего монопольного положения на рынке операционных систем для персональных компьютеров. Суд низшей инстанции решил, что *Microsoft* должна быть разделена на две конкурирующие фирмы. Однако апелляционный суд, хотя и согласился, что *Microsoft* злоупотребляла своим монопольным положением, отменил решение о ее разделении. Вместо структурного воздействия на корпорацию конечным решением стали меры поведенческого характера: *Microsoft* было запрещено прибегать к ряду конкретных приемов бизнеса, препятствующих конкуренции.

Слияния Толкование понятия «слияние», или объединения действующих компаний, меняется в зависимости от типа слияний и его влияния на уровень концентрации в промышленности.

Типы слияний Как показано на рис. 30.1, существуют три основных типа слияний. На этом рисунке отражено два состояния производства (стадия исходного сырья и стадия окончательной продукции) для двух различных отраслей — производства автомобилей и джинсов. Каждый прямоугольник на этом рисунке (*A, B, C, ..., X, Y, Z*) представляет отдельную фирму.

Горизонтальное слияние — это слияние двух конкурентов, продающих сходную продукцию на одном и том же рынке. На рис. 30.1 этот тип слияния показан как объединение производителей стекла *T* и *U*. Среди примеров горизонтальных слияний можно назвать слияния компании *Chase Manhattan* с банком *Chemical Bank*, компаний *Boeing* и *McDonnell Douglas*, компаний *Exxon* и *Mobil*.

Вертикальное слияние — это слияние фирм, находящихся на разных стадиях производственного процесса в одной и той же отрасли, что показано на рис. 30.1

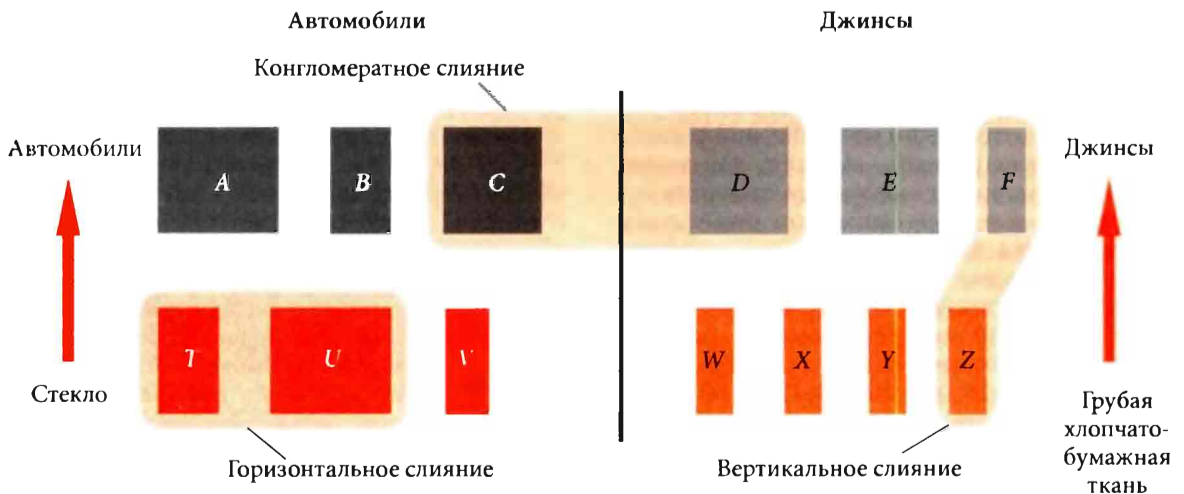


Рис. 30.1

Типы слияний. Горизонтальные слияния ($T + U$) объединяют фирмы, продающие одинаковые продукты; вертикальные слияния ($F + Z$) связывают фирмы, ранее выступавшие в ролях покупателя и продавца; конгломератные слияния ($C + D$) объединяют не связанные друг с другом отдельные фирмы или фирмы, действующие на географически разных территориях.

в виде слияния фирмы Z , производителя материала, и фирмы F , занимающейся пошивом джинсовой одежды. Вертикальные слияния относятся к фирмам, связанным отношениями «покупатель – продавец». Примерами слияний такого типа являются слияния компании *PepsiCo* и *Pizza Hut*, *Taco Bell* и *Kentucky Fried Chicken*. Компания *PepsiCo* поставляет безалкогольные напитки всем ресторанам быстрого обслуживания, приналежавшим этим фирмам. (В 1997 г. *PepsiCo* выделила эти фирмы в одну, самостоятельно действующую компанию, которая в настоящее время называется *Yum! Brands*.)

Конгломератное слияние – это, согласно официальному определению, любое слияние, которое не является горизонтальным или вертикальным; а в целом – это слияние фирмы из одной отрасли с фирмой из другой, не связанной с ней отрасли, или фирм, действующих в различных географических регионах. Конгломератные слияния могут приводить к расширению ассортимента продуктов, расширению территорий, на которых продается продукция, или объединению совершенно не связанных друг с другом компаний. На рис. 30.1 к категории конгломератного слияния относится объединение фирмы C , производящей автомобили, и фирмы D , производящей джинсовую одежду. Примеры слияний такого рода в реальном мире – компания *Walt Disney* (фильмы) и компания *American Broadcasting* (радио и телевидение) или компания *America Online* (провайдер

интернетовских услуг) и компания *Time Warner* (коммуникации).

Руководства по слиянию: индекс Герфиндаля Федеральное правительство установило правила слияния, основанные на индексе Герфиндаля (гл. 23), определяемом как сумма квадратов рыночных долей участников отрасли. Отрасль, состоящая из четырех фирм, каждая из которых владеет рыночной долей в 25%, имеет индекс Герфиндаля 2500 ($25^2 + 25^2 + 25^2 + 25^2$). При совершенной конкуренции, когда рыночная доля каждой фирмы очень мала, этот индекс стремится к нулю ($0^2 + 0^2 + \dots + 0^2$). При совершенной монополии индекс единственной фирмы, действующей в отрасли, равен 10 000 (100^2).

Чтобы заблокировать горизонтальные слияния, которые значительно ослабляют конкуренцию, правительство США прибегает к параграфу 7 закона Клейтона. Скорее всего, органы власти будут возражать против горизонтального слияния, если индекс Герфиндаля после него заметно увеличится (на 100 или более пунктов) и будет достаточно высоким (свыше 1800). Однако при принятии решения по этому слиянию принимаются во внимание и другие факторы, например: экономия на масштабах, степень иностранной конкуренции и легкость вхождения в отрасль других фирм. Кроме того, горизонтальные слияния обычно разрешаются в том случае, если одна из сливающихся компаний терпит значительные и длительные убытки. (Это было одной из

причин того, почему в 1996 г. компании *Boeing* было разрешено поглотить компанию *McDonnell Douglas*, которая при производстве самолетов коммерческого назначения долгое время терпела убытки.)

В последние годы федеральное правительство заблокировало несколько намечавшихся горизонтальных слияний. Например, оно не разрешило слияние *Staples* и *Office Depot* – основных компаний, занятых розничной продажей канцелярских принадлежностей, *WorldCom* и *Sprint* – двух конкурирующих друг с другом телекоммуникационных компаний, *Hughes (Direct TV)* и *Echostar (DISH)* – провайдеров коммуникационных услуг, предоставляемых через спутники.

Большинство *вертикальных слияний* не подпадает под действие антитрестовского законодательства, потому что они мало снижают конкуренцию на обоих рынках. (На рис. 30.1 при вертикальном слиянии фирм *Z* и *F* индекс Герфиндаля не меняется ни в производстве джинсов, ни в производстве ткани.) Однако вертикальное слияние крупных фирм в высококонцентрированных отраслях может встретить противодействие. Так, в 1999 г. угроза ответных действий со стороны Федеральной торговой комиссии побудила компанию *Barnes and Nobles* отказаться от слияния с группой *Ingram Book* – самого крупного оптового продавца книг в США. Это слияние позволило бы *Barnes and Nobles* устанавливать оптовые цены на книги, которые она продает своим прямым соперникам на рынке розничной торговли, таким как *Borders* и *Amazon.com*.

Конгломератные слияния в целом разрешены. Если производитель автомобилей приобретает фабрику по пошиву джинсов, антитрестовские законы обычно не применяются, так как в результате ни одна из фирм не увеличивает долю на своем рынке, т.е. индекс Герфиндаля в обеих отраслях не изменится. (Ключевой вопрос 5.)

Фиксация цен К фиксации цен органы власти относятся строго. Факты фиксации цен даже сравнительно небольшой фирмой вызовут подачу судебного иска о нарушении антитрестовских законов. К этому же приведут и другие действия, основанные на тайномговоре, например планы поделить рынок продаж или прибегнуть к тем или иным махинациям, чтобы заполучить правительственный контракт. На языке антитрестовского закона эти действия определяются в качестве **нарушений как таковых**, и в этом смысле к ним правило разумного подхода не применяется, т.е. они изначально считаются нарушениями закона. Чтобы добиться вынесения приговора в отношении структур, прибегающих к таким действиям, органу власти или другой стороне, выдвигающей обвинение, нужно лишь показать, что тайный стговор с целью установления цен или раздела продаж имел место, а не то, что тайное соглашение достигло цели или причинило серьезный ущерб другим сторонам.

Рассмотрим следующую ситуацию...

О сомах и произведениях искусства (а также других самых обыкновенных вещах)

Можно привести множество примеров последнего времени, связанных с фиксированием цен. Вот несколько из них:

- В 1996 г. компании *ConAgra* и *Hormel* согласились заплатить более 21 млн долл. в качестве компенсации ущерба, нанесенного их политикой фиксирования цен на камбалу в масштабах всей страны.
- В 1996 г. компания *Archer Daniel Midland (ADM)* и другие фирмы, поставляющие товары для сельского хозяйства, были обвинены в фиксировании цен одной пищевой добавки для скота – подсластителя, изготовленного из кукурузы и лимонной кислоты. В начале 2000 г. *ADM*, *Cargill* и *Corn Products* признали, что они участвовали в стговоре по фиксации цены сиропа с высоким содержанием фруктозы, подсластителя, создаваемого из зерна. В 2004 г. в качестве штрафа за нарушения антитрестовского законодательства *ADM* заплатила 430 млн долл.
- В 1998 г. Министерство юстиции США оштрафовало *UCAR International* в размере 110 млн долл. за стговор с конкурентами по фиксированию цен и разделу общемирового рынка графитовых электродов, применяемых на сталелитейных предприятиях.
- В 2001 г. аукционные дома *Sotheby's* и *Christy's* были признаны виновными, так как в течение шести лет они согласовывали свои действия по установлению одинаковых ставок комиссионных для продавцов товаров, выставляемых на их аукционах.
- В начале 2000 г. *Samsung* (Южная Корея), *Infinion* (Германия) и *Micron* (США) были признаны виновными в том, что они фиксировали цену на чипы динамической памяти (*DRAM*), которые используются в персональных компьютерах, принтерах, сотовых телефонах и других электронных устройствах. В 2004 и 2005 гг. эти компании были оштрафованы на 645 млн долл.
- В 2002 г. пять крупных звукозаписывающих компаний и три крупные розничные организации, торгующие музыкальными записями, согласились заплатить 143 млн долл., чтобы уладить дело по фиксированию цен, в том числе по установлению минимальных цен на рекламу на компакт-диски.

Расследование случаев фиксации цен и судебные разбирательства по этому поводу достаточно часты. Пример этого рода приведен во вставке «Рассмотрим следующую ситуацию...»

Ценовая дискриминация Ценовая дискриминация – это общая для бизнеса практика, редко реально приводящая к снижению конкуренции, и по-

этому органы власти столь же редко ее преследуют. Исключения возникают в том случае, когда фирма прибегает к ценовой дискриминации как части своей общей стратегии по блокированию выхода на рынок новых участников или выдавливанию с рынка своих конкурентов.

Принудительные контракты Федеральное правительство строго проводит в жизнь антитрестовский закон, запрещающий использование принудительных контрактов, особенно когда этим занимаются фирмы, доминирующие на рынке. Например, правительство успешно остановило действия дистрибьюторов кинофильмов, пытавшихся в качестве условия показа блокбастера заставить кинотеатры покупать права проката на весь пакет предлагаемых вместе с блокбастером кинофильмов. Совсем недавно федеральные власти предприняли действия против компании *Kodak* — ведущего производителя фотопленки, которая попыталась требовать от своих заказчиков, чтобы проявкой этой фотопленки занималась только эта компания.

Что можно сказать в заключение об общей эффективности антитрестовских законов? Антимонопольная политика не является достаточно эффективной в ограничении роста, происходящего в результате законного собственного развития фирм, монополий или олигополий, или разделении таких структур в случае их появления на конкурирующие структуры. Однако большинство экономистов считает, что это вовсе не недостаток законодательства. Более эффективно антитрестовские законы использовались против хищнических действий монополий или их злоупотреблений, однако степень эффективности и здесь была ослаблена из-за общей медлительности юридического процесса и, как следствие, длительного периода времени между подачей иска с обвинениями и реализацией принятых решений, предназначенных для устранения нарушений. И напротив, антимонопольная политика *была* достаточно эффективной при блокировании слияний, угрожавших конкуренции, а также при обнаружении фактов фиксирования цен и навязывания связывающих контрактов и при наказании за них.

Большинство экономистов сходятся во мнении, что антитрестовская политика в целом достигла средних результатов в стимулировании конкуренции и роста эффективности. В значительной степени успех антитрестовской политики объясняется ее влиянием на фиксирование цен и слияния, негативно влияющие на конкуренцию. Однако некоторые экономисты полагают, что реализация антитрестовских законов в жизнь проводится слишком вяло. Другие считают, что отдельные части антитрестовской политики США стали анахронизмом в эпоху быстрых технологических перемен, благодаря которым существующая монополярная мощь постоянно ослабевает.

Краткое повторение 30.2

- Закон Шермана от 1890 г. признает незаконными ограничения торговли и монополизацию; закон Клейтона от 1914 г. с поправками закона Селлера — Кеффера от 1950 г. признает незаконными ценовую дискриминацию, принудительные контракты, слияния, ослабляющие конкуренцию, и создание «переплетающихся» советов директоров.
- Закон о Федеральной комиссии по торговле от 1914 г. и закон Уилера — Ли от 1938 г. стали основой для учреждения Федеральной торговой комиссии и предоставили ей власть для расследования нечестных приемов конкуренции и коммерческих действий, вводящих других участников рынка в заблуждение.
- «Структуралисты» утверждают, что отрасли с высокой степенью концентрации будут вести себя как монополисты; «бихевиористы» считают, что явно выраженной связи между структурой отрасли и поведением фирмы не существует.
- Степень строгости реализации на практике антитрестовского законодательства в США зависит от общей антитрестовской философии лиц, стоящих у власти в этой стране, а также от конкретных чиновников, представляющих органы власти.
- В настоящее время государство достаточно снисходительно относится к существующему уровню концентрации в промышленности, но оно блокирует большинство горизонтальных слияний крупных прибыльных фирм в отраслях с высоким уровнем концентрации и решительно наказывает за фиксирование цен и принудительные контракты фирмы любых размеров.

Отраслевое регулирование

Антитрестовское законодательство основано на предположении, что общество будет получать пользу, препятствуя развитию монополии или прекращая деятельность монополии там, где она уже существует. Здесь мы рассматриваем особый случай, когда монополистическая организация отрасли экономически обоснована.

Естественная монополия

Естественная монополия возникает тогда, когда эффект масштаба настолько велик, что одна фирма может снабжать весь рынок, имея более низкие издержки в расчете на единицу продукции, чем у ряда конкурирующих фирм. В явном виде сформулировать условия, при которых складывается такая ситуация, довольно трудно, но в целом они характерны для многих *предприятий коммунального обслуживания*, к которым, в частности, относятся предприятия

электро-, водо- и газоснабжения, телефонная служба и т.д. Как уже обсуждалось в гл. 22, в этих случаях, чтобы проявился эффект масштаба в производстве и распределении продукта, т.е. для получения низких издержек на единицу продукции и низкой цены, необходима крупномасштабная деятельность. Здесь конкуренция является просто нерентабельной. Если бы рынок был поделен между многими производителями, эффект масштаба не был бы достигнут, издержки на единицу продукции заметно повысились бы и потребовалось бы устанавливать высокие цены, чтобы эти издержки покрыть.

В качестве возможных средств обеспечения общественно приемлемого поведения со стороны естественной монополии власти могут прибегнуть к двум альтернативным вариантам. Одним является наличие такой «монопольной» собственности у органов власти, другим — государственное регулирование.

В некоторых случаях используется вариант *полной собственности органов власти* или некоторых ее форм, приближающихся к ней. Так, на национальном уровне можно вспомнить Почтовую службу, Управление долины реки Теннесси и компанию *Amttrak*, занимающуюся междугородними пассажирскими перевозками. Типичными направлениями деятельности такого типа на местном уровне, которыми занимаются организации, контролируемые органами власти (муниципалитетами), можно назвать общественный транспорт, системы водоснабжения и уборка мусора.

Однако гораздо чаще для этого в США используется *государственное регулирование*, или то, что экономисты называют *отраслевым регулированием*. При этом варианте регулирования правительственные комиссии определяют цены (вводя так называемые «тарифы»), которые могут назначать естественные монополии. Список основных федеральных комиссий приводится в табл. 30.1, там же перечисляются области их юрисдикции. В таблице также содержит-

ся информация о том, что все 50 штатов по-прежнему имеют собственные комиссии по регулированию совместной деятельности отдельных штатов, а также тарифов оставшихся естественных монополий — предприятий коммунального обслуживания.

Экономическую цель отраслевого регулирования выражает **теория регулирования в интересах общества**. Согласно этой теории отраслевое регулирование необходимо, так как оно позволяет удерживать монополии от установления монопольно высоких цен и тем самым не допускает ухудшения положения как отдельных потребителей, так и общества в целом. Цель подобного регулирования — в наибольшей степени сократить издержки общества, связанные с регулированием деятельности естественной монополии, и одновременно избежать установления ограничений на объем продукции и появления высоких цен у нерегулируемых монополий. Если конкуренция экономически нецелесообразна или на практике затруднена, общество должно разрешить или даже поощрять монополию, но регулировать через органы власти ее цены. Регулирование должно гарантировать, что потребители получают выгоду от экономии, обусловленной масштабами производства, т.е. от снижения издержек на единицу продукции (эта экономия достигается предприятиями коммунального обслуживания благодаря их деятельности в условиях естественной монополии).

На практике регулирующие органы стремятся установить такие тарифы, которые будут возмещать издержки производства и приносить монополисту «справедливый», или «обоснованный», доход. Цель в данном случае заключается в том, чтобы устанавливать цены, равные средним общим издержкам. Необходимость этого равенства обосновывается в параграфе «Регулируемая монополия» гл. 22. Чтобы разобраться в нем, следует еще раз внимательно изучить рис. 22.9.

Таблица 30.1

Основные федеральные комиссии по отраслевому регулированию

Комиссия (год создания)	Сфера полномочий
Федеральная комиссия по управлению энергетикой (1930 г.)*	Электроэнергия, газ, газовые трубопроводы, нефтепроводы, гидроэнергетические сооружения
Федеральная комиссия по связи (1934 г.)	Телефонные услуги, телевидение, кабельное телевидение, радио, телеграф, радиотелефон, зарегистрированные радиолучевые и т.д.
Межштатные комиссии по установлению тарифов на предприятиях коммунального обслуживания (50 штатов)	Электроэнергия, газ, телефон

* Первоначально называлась Федеральной энергетической комиссией, переименована в 1977 г.

Проблемы, возникающие при отраслевом регулировании

По поводу того, насколько эффективным регулирование оказывается на практике, у специалистов существуют заметные разногласия. Давайте рассмотрим два таких критических соображения.

Издержки и неэффективность Фирма, деятельность которой не регулируется, имеет значительные стимулы для снижения своих производственных издержек, поскольку это позволяет ей увеличить прибыль. И наоборот, компания, действия которой регулируются, гарантированно получает нормальную прибыль, или «справедливую отдачу», на вложенные активы. Если регулируемая фирма уменьшает свои операционные издержки и ее прибыль увеличивается, регулирующая комиссия в конце концов потребует, чтобы фирма снизила свои тарифы, с тем чтобы она могла получать только нормальную прибыль. Из-за этого регулируемая фирма практически не заинтересована в снижении издержек.

Но что еще хуже, повышение затрат никак не отражается на получаемой фирмой прибыли. Поскольку регулирующие комиссии должны согласиться на получение компанией коммунального обслуживания справедливой прибыли, более высокие производственные издержки в форме более высоких тарифов будут просто переноситься на потребителя. Регулируемая фирма может также настаивать на том, что ее работники должны получать достаточно высокую заработную плату, а менеджеры иметь хорошие условия для работы и выдвигать другие подобные условия, поскольку «прибыль» такой фирмы не зависит от уровня издержек. Таким образом, хотя в условиях естественной монополии экономия от масштаба приводит к снижению издержек, отраслевое регулирование способствует возникновению значительной *X*-неэффективности (его сущность показана на рис. 22.7). Из-за отсутствия конкуренции потенциальная экономия, которую естественная монополия способна получить благодаря снижению издержек, на самом деле на практике может и не материализоваться.

Сохранение монополии Второй общей проблемой, возникающей при отраслевом регулировании, является тот факт, что иногда такой подход консервирует сохранение монополии даже в том случае, когда условия, оправдывающие наличие естественной монополии, исчезают.

Технологический прогресс часто порождает потенциал для возникновения конкуренции, по крайней мере в некоторых, а порой и во всех сферах регулируемой отрасли. Приведем несколько примеров этого рода. Грузовики начинают конкурировать с железными дорогами. Передача голоса и данных по линиям микроволновой связи и через спутники начи-

нает конкурировать с их передачей по телефонным проводам; спутниковое телевидение начинает соперничать с кабельным, а сотовые телефоны — с обычными.

Однако под воздействием фирм, деятельность которых они регулируют, компании часто защищают положение регулируемых фирм от новых конкурентов, из-за чего либо блокируют вход новых участников на их рынки, либо распространяют на них регулирование. Поэтому отраслевое регулирование может способствовать сохранению монополии, которая больше не является естественной и без такого регулирования уже перестала бы быть монополией. Обыкновенная монополия, действующая под защитой органов власти, может даже вытеснить естественную монополию. В этом случае регулируемые цены могут превышать те, которые установились бы на конкурентном рынке. Выгоды от такого уже не нужного обществу регулирования получают только регулируемые фирмы и их работники. И наоборот, потребители и потенциальные компании, которые могли бы войти на этот рынок, оказываются в проигрыше.

Так, регулирование деятельности железных дорог Комитетом по межштатному транспорту и торговле (*Interstate Commerce Commission, ICC*) в конце 1800-х и начале 1900-х гг. было вполне оправданно. Однако к 1930-м гг. с появлением сети шоссе отрасль автомобильных грузовых перевозок в значительной степени подорвала монопольную мощь железных дорог. Как результат, в области перевозки многих товаров по большому числу маршрутов железнодорожные услуги перестали выступать в качестве естественной монополии. Таким образом, к этому времени было бы желательно распустить *ICC* и позволить железным дорогам и автомобильным грузовым перевозчикам, наряду с баржами и авиакомпаниями, конкурировать друг с другом. Но вместо этого в 1930-х гг. *ICC* расширил масштабы регулирования и стал контролировать тарифы автомобильных грузовых перевозчиков на маршрутах между отдельными штатами. Комитет продолжал действовать в новых условиях до 1996 г., когда его наконец-то ликвидировали.

Также до последнего времени телефонным компаниям, таким как *AT&T* и *MCI*, деятельность услуг которых на рынке дальней связи не регулировалась, было запрещено предлагать местные телефонные услуги и конкурировать с регулируемыми местными и региональными телефонными компаниями. Однако сам факт, что эти и другие фирмы хотели бы соперничать наравне с регулируемыми монополиями, породил серьезный вопрос, действительно ли местные провайдеры телефонных услуг являются естественными монополиями или в настоящее время они скорее монополии, защищенные органами власти. (Ключевой вопрос 10.)

Теория регулирования с помощью легального картеля

Регулирование потенциально конкурентных отраслей породило теорию регулирования с помощью легального картеля. Вместо чиновников, руководящихся интересами общества и навязывающих регулирование естественным монополиям, чтобы защитить интересы потребителей, эта концепция на их место ставит практических политиков, занимающихся регулированием деятельности местных, региональных и общенациональных фирм, руководство которых опасается, что влияние конкуренции негативно скажется на величине их прибыли или даже в долгосрочном плане поставит под сомнение их выживание в своем бизнесе. Такие фирмы очень хотят регулирования, так как оно предоставляет им возможность сохранять монопольное положение, благодаря которому они гарантированно получают прибыль. В частности, регулирующая комиссия выполняет такую функцию, как блокирование выхода на рынок новых участников (например, на рынок местных телефонных услуг). В тех же ситуациях, когда на рынке действует несколько фирм, комиссия фактически сама занимается разделом рынка, т.е. поступает так же, как действовал бы незаконно созданный картель (так, в период, предшествовавший дерегулированию, Управление гражданской авиации (*Civil Aeronautics Board*) устанавливало маршруты для определенных авиакомпаний). Комиссия также может ограничить потенциальную конкуренцию через расширение состава «картеля» (например, включение грузового автомобильного транспорта в сферу регулирования *ICC*).

В то время как частные картели по своей природе изначально незаконны, нестабильны и часто распадаются, особая привлекательность картеля, поддерживаемого государством, состоит в том, что его положение довольно прочно. Теория регулирования с помощью легального картеля предполагает, что регулирование является следствием погони фирм за рентой, а также желания политиков «реагировать на запросы избирателей» (см. гл. 29).

Сторонники теории регулирования с помощью легального картеля отмечают, что железнодорожные компании поддерживали сохранение Комитета по межштатному транспорту и торговле, а автотранспортные компании, как и авиалинии, даже приветствовали распространение регулирования *ICC* на их отрасли, так как нерегулируемая конкуренция в сферах их деятельности была сильной и разрушительной.

Применением теории регулирования с помощью легального картеля на рынке труда является лицензирование профессий. Определенные профессиональные группы – парикмахеры, дантисты, стилисты, дизайнеры по интерьеру, диетологи, юристы и некоторые другие – требуют строгого лицензирования

на том основании, что необходимо защищать общество от шарлатанов и мошенников. Однако, как считают скептики, действительной причиной, скорее всего, является стремление ограничить вступление новых лиц в их профессию, чтобы уже практикующие специалисты могли получать монопольные доходы. По мнению этих скептиков, неудивительно, что недавно проведенное исследование установило, помимо прочего, что ставки дантистов примерно на 15% выше, а доход дантистов на 10% выше в тех штатах, где действуют более жесткие ограничения на лицензирование по сравнению со штатами, где такие ограничения являются менее строгими. К тому же оказалось, что качество услуг дантистов в обоих случаях было примерно одинаковым¹.

Дерегулирование

Теория регулирования с помощью легального картеля, возрастающее число фактов расточительства и неэффективности в регулируемых отраслях и утверждения, что правительство на самом деле регулирует потенциально конкурентные отрасли, – все это породило начиная с 1970-х гг. движение в поддержку дерегулирования. В последующем Конгресс принял законы о дерегулировании авиалиний, грузовых перевозок, банковского дела, железнодорожного транспорта, телевизионного вещания, природного газа и поставок электричества. Более того, дерегулирование произошло и в телекоммуникационной отрасли, где власти ликвидировали регулируемую монополию, известную под названием *Bell System (AT&T)*. Дерегулирование в 1970-х и 1980-х гг. стало одним из наиболее масштабных экспериментов в экономической политике нашего времени за последние 50 лет.

Хотя определенное критическое отношение к дерегулированию сохраняется и сегодня, большинство экономистов сходятся во мнении, что оно, безусловно, стало благом как для потребителей, так и для экономики в целом. Как показывают результаты исследований, дерегулирование в прошлом регулируемых отраслей ежегодно приносит обществу порядка 50 млрд долл. в виде снижения цен, издержек и роста выпуска экономики². Большинство выгод от дерегулирования приходится на три отрасли: авиаперевозки, железные дороги и автоперевозки. Тарифы на авиаперевозки с учетом инфляции упали примерно

¹ Morris Kleiner and Robert Kudrle, «Does Regulation Affect Economic Outcomes? The Case of Dentistry», *Journal of Law and Economics*, October 2000, pp. 547–582.

² Clifford Winston, «Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists», *Journal of Economic Literature*, September 1993, p. 1284; and Robert Crandall and Jerry Ellig, «Economic Deregulation and Consumer Choice», Center for Market Processes, Fairfax, Virginia.

на треть, и при этом безопасность авиоперевозок продолжает возрастать. Тарифы на авто- и железнодорожные перевозки с учетом инфляции сократились примерно наполовину.

Значительный рост эффективности наблюдается в услугах междугородной и международной телефонной связи. Прирост эффективности, хотя и несколько меньший, демонстрируют структуры кабельного телевидения, брокерских услуг, газовой промышленности. Более того, дерегулирование подстегнуло волну технологических нововведений, что привело к созданию таких новых и усовершенствованных товаров и услуг, как факсимильные аппараты, сотовые телефоны, оптоволоконные кабели, микроволновые системы в средствах связи и Интернет.

До недавнего времени в наибольшей степени дерегулированию подвергалась отрасль электроэнергетики. Здесь же, возможно, выявились и самые большие противоречия этого процесса. Дергулирование оказалось наиболее сильным на уровне оптовых продаж, где фирмы могут покупать и продавать электричество по рыночным ценам. У них теперь также развязаны руки по строительству генерирующих мощностей и продажи электричества местным провайдерам электричества по нерегулируемым ценам. Кроме того, некоторые штаты дерегулировали розничные цены и поощряют домашние хозяйства и компании выбирать среди имеющихся поставщиков электричества. Такая конкуренция обычно приводит к снижению ставок на электричество для потребителей и повышает степень эффективности распределения ресурсов.

Однако в Калифорнии дерегулирование оптовых цен на электричество, а не розничных привело к возникновению проблем. В 2001 г. оптовые цены на электричество резко возросли, из-за чего в этом штате стали возникать дефициты электроэнергии. Поскольку электрические коммунальные хозяйства Калифорнии не могли переложить повысившиеся оптовые цены на потребителей, они понесли значительные финансовые убытки. Недавно Калифорния подала несколько исков против компаний, торгующих электроэнергией, считая, что они преднамеренно манипулировали поставками электричества, чтобы повысить оптовые цены на этот продукт во времена калифорнийского энергетического кризиса. Один из продавцов электроэнергии, многомиллиардная компания *Enron*, в 2002 г. прекратила свою деятельность, когда федеральные чиновники обнаружили, что в ходе своей деятельности она прибегала к сомнительным приемам и допускала злоупотребления.

Калифорнийский хаос, связанный с дерегулированием, и прекращение деятельности *Enron* пока не позволяют дать общую оценку того, насколько успешно осуществляется дерегулирование рынка электро-

энергии в Соединенных Штатах. Еще слишком рано заявлять, что дерегулирование оказалось успешным или неудачным.

Краткое повторение 30.2

- Естественная монополия возникает в том случае, когда масштабная экономия настолько велика, что только одна фирма может производить продукцию с минимальными средними общими издержками.
- Теория регулирования в интересах общества исходит из того, что для предотвращения неэффективного размещения ресурсов, связанного с властью монополий, органы власти должны регулировать бизнес. Однако фирмы, деятельность которых регулируется, имеют меньше стимулов для снижения издержек, чем конкурентные компании. Из-за этого для регулируемых фирм, как правило, характерно наличие *X*-неэффективности.
- Теория регулирования с помощью легального картеля строится на допущении, что для уменьшения ценовой конкуренции и получения стабильной прибыли фирмы стремятся к государственному регулированию.
- Дергулирование, начатое органами власти и проводимое в последние 30 лет, теперь дает обществу ежегодный заметный выигрыш за счет повышения эффективности.

Социальное регулирование

В центре внимания отраслевого регулирования, рассмотренного выше, находились цены (тарифы) естественных монополий. Однако в начале 1960-х гг. появился и стал развиваться новый тип регулирования. Он называется *социальным регулированием* и в основном связан с условиями производства товаров и услуг, влияниями этого производства на общество, а также с физическим объемом производства товаров и услуг.

Социальное регулирование, как правило, осуществляется федеральным правительством, хотя определенную роль в этом процессе играют и органы власти штатов. Основные федеральные комиссии, занимающиеся социальным регулированием, перечислены в табл. 30.2.

Отличительные черты

Социальное регулирование отличается от экономического регулирования несколькими чертами.

Во-первых, социальное регулирование затрагивает намного больше компаний, чем отраслевое регулирование. Оно примерно в равной степени применяется во всех отраслях и таким образом прямо влияет на деятельность намного большего числа ком-

паний, чем отраслевое регулирование. Например, если регулирование цен Федеральной комиссией по управлению энергетикой (*FERC*) затрагивает сравнительно небольшое число компаний, то правила и инструкции Управления по технике безопасности и охране труда (*OSHA*) касаются каждого работодателя.

Во-вторых, природа социального регулирования требует повседневного и большего вмешательства в детали производственного процесса, чем при отраслевом регулировании. Если отраслевое регулирование в основном сосредоточено на тарифах, издержках, прибыли, то социальное регулирование часто определяет саму конструкцию товаров, условия найма и труда работников, характер производственного процесса. Например, Комиссия по безопасности товаров широкого потребления (*CPSC*) определяет устройство и дизайн потенциально опасных товаров, а Агентство по охране окружающей среды (*EPA*) устанавливает допустимый объем загрязнения при том или ином производстве.

И наконец, в-третьих, отличительной чертой социального регулирования является его быстрое наращивание, что происходит параллельно со снижением масштабов отраслевого регулирования. За период с 1970 по 1980 г. было создано 20 новых федеральных агентств, занимающихся социальным регулированием. А совсем недавно Конгресс установил новые правила, касающиеся социальных аспектов, внедрением которых в жизнь должны заниматься уже существующие регулирующие агентства. Например, Комиссия по соблюдению равноправия при трудоустройстве, первоначально ответственная лишь за выполнение национальных законов, принятых для недопущения дискриминации на рабочих местах на

основе расы, происхождения, возраста или религии, теперь следит и за соблюдением на практике положений Закона об американцах с физическими ограничениями, принятого в 1990 г. В соответствии с этим законом фирмы должны организовать соответствующим образом рабочие места для квалифицированных работников с физическими ограничениями. Кроме того, по этому закону продавцы должны обеспечивать клиентам-инвалидам удобный доступ к товарам.

Названия наиболее известных регулирующих ведомств, перечисленных в табл. 30.2, сами объясняют причины их возникновения и расширение масштабов деятельности: когда в 1960-х гг. большая часть американского общества достигла высокого уровня жизни, внимание общественности переключилось на улучшение материальных аспектов жизни. Это улучшение подразумевало более качественную и безопасную продукцию, уменьшение загрязнения, лучшие условия труда и большее равенство экономических возможностей.

Оптимальный уровень социального регулирования

Хотя экономисты признают необходимость социального регулирования, они расходятся во мнении, является ли текущий уровень такого регулирования оптимальным. Напомним, что ни один из видов деятельности не должен расширяться сверх того уровня, за которым его предельные издержки (*MC*) превышают предельный выигрыш (*MB*). Если *MB* социального регулирования превышают связанные с ним *MC*, масштабы социального регулирования слишком малы. Если же *MC* превышают *MB*, такого регули-

Таблица 30.2

Основные федеральные комиссии по социальному регулированию

Комиссия (год создания)	Сфера полномочий
Администрация по контролю за продуктами питания и лекарствами (1906 г.)	Обеспечение безопасности и качества продуктов питания, медикаментов и косметики
Комиссия по соблюдению равноправия при трудоустройстве (1964 г.)	Защита работников при их найме, продвижении по службе и увольнении
Управление по технике безопасности и охране труда (1971 г.)	Защита работников от профессиональных травм и заболеваний
Агентство по охране окружающей среды (1972 г.)	Защита от загрязнений воздуха и воды и защита от повышенных шумов
Комиссия по безопасности товаров широкого потребления (1972 г.)	Обеспечение безопасности продуктов потребления

рования слишком много. К сожалению, предельные издержки и выгоды социального регулирования определить не всегда легко, из-за чего имеющиеся у органов власти цифры могут оказаться неточными. Поэтому общая философия, определяющая правильный размер и роли органов власти, часто объясняет и дебаты, связанные с масштабами социального регулирования, и обсуждения (может быть, еще более острые) результатов экономического анализа издержек и выгод этого подхода.

Поддержка социального регулирования Странники социального регулирования утверждают, что она добилась больших успехов и в значительной степени способствовала повышению благосостояния общества. Они указывают, что проблемы, с которыми сталкивается социальное регулирование, являются масштабными и серьезными. По заявлению представителей Совета по национальной безопасности (*National Safety Council*), каждый год из-за несчастных случаев на работе умирает 5 тыс. работников, а 3,8 млн работников получают травмы, из-за которых они вынуждены как минимум один день не выходить на работу. Загрязнение воздуха по-прежнему приводит к тому, что в небе над основными городами США висит смог, а это приводит к большим издержкам, если их измерять в параметрах снижения стоимости имущества и высоких расходов на здравоохранение. Каждый год из-за плохо спроектированных или произведенных продуктов (например, автомобильных шин) или испорченных продуктов питания (например, зараженной говядины) умирает большое число детей и взрослых. Общество несет большие издержки и потому, что дискриминация этнических или расовых меньшинств и пожилых работников снижает их доходы.

По мнению сторонников социального регулирования, эта деятельность обходится обществу дорого. Однако они правильно указывают, что высокая «цена» на что-то не обязательно означает, что этот продукт не нужно покупать. Они считают, что экономический тест должен показывать не то, являются ли издержки социального регулирования высокими или низкими, а то, превышают ли выгоды социального регулирования издержки на него. После десятилетий игнорирования экологических аспектов специалисты этого направления особо подчеркивают, что общество не может сделать окружающую среду более чистой, повысить безопасность работ и стимулировать экономические возможности для всех так, чтобы не нести при этом значительных дополнительных расходов. Поэтому утверждения об огромных издержках социального регулирования являются малозначимыми, настаивают защитники этого подхода, так как выгоды от него становятся все более высокими. Однако общественность порой недооценивает эти выгоды, поскольку их труднее измерить, чем из-

держки, и часто они становятся очевидными лишь после какого-то времени (например, выгоды от снижения глобального потепления).

Сторонники социального регулирования выделяют и многие отдельные выигрыши, получаемые от такого подхода. Приведем лишь несколько примеров этого рода. По оценкам, смертность от аварий на автомобильных дорогах была бы за год на 40% больше, если бы на них не были установлены специальные защитные устройства, обязательные по требованиям регулирующих органов. Необходимость использования в автомобилях специальных сидений и ремней безопасности для маленьких детей в значительной степени снизила коэффициент смертей маленьких детей из-за аварий на дорогах. Национальные стандарты по качеству воздуха, установленные законом, привели к тому, что почти на всех территориях страны эти стандарты по сернистому ангидриду, двуокиси азота и свинцу уже достигнуты. Более того, недавние исследования несомненно показывают, что при прочих равных условиях более чистый воздух в регионе приводит к повышению стоимости жилых домов. Регулирующие действия в рамках так называемой программы позитивных действий повысили спрос на труд расовых и этнических меньшинств и женщин. Обязательное введение крышек специальной конструкции на лекарствах привело к тому, что смертность детей из-за случайного проглатывания вредных для них веществ сократилась на 90%.

Тем не менее отдельные защитники социального регулирования не успокаиваются на достигнутом и заявляют, что осталось множество областей, в которых больший объем регулирования привел бы к повышению чистых выгод общества. Например, некоторые из них заявляют о целесообразности большего объема регулирования в отраслях, производящих мясо, птицу и морепродукты, так как это позволит повысить безопасность этих продуктов. Другие на первое место ставят большее регулирование организаций здравоохранения и страховых компаний, чтобы гарантировать права пациентов и клиентов, являющихся потребителями услуг этих учреждений. Есть и те, кто считает, что больший объем регулирования необходим для того, чтобы на рынке детям не продавались определенные категории кинофильмов, CD-дисков и видеоигр.

Защитники социального регулирования настаивают, что перечисленные и прочие выгоды перевешивают издержки социального регулирования. Эти издержки — лишь «цена», которую общество должно заплатить за создание гостеприимного, надежного и справедливого общества. (**Ключевой вопрос 12.**)

Критика социального регулирования Критики социального регулирования полагают, что во многих случаях оно является избыточным и что предельные

издержки на него превышают предельные выгоды. С этой точки зрения общество добилось бы больше выгод, сократив социальное регулирование там, где оно стало слишком масштабным. Они заявляют, что многие законы о социальном регулировании плохо сформулированы, из-за чего регулирующие цели и стандарты трудно понимаемы. Из-за этого регулирующие органы порой стараются добиться целей, которые выходят за пределы первоначальных намерений законодателей. Представители бизнеса со своей стороны жалуются, что регулирующие органы часто требуют дополнительных усовершенствований, не задумываясь о том, во сколько это обойдется компании.

К тому же нередко решения принимаются, а правила формулируются на основе неполной информации. Вот несколько примеров этого рода. Члены Комиссии по безопасности товаров широкого потребления (CPSC) могут принимать решения о некоторых ингредиентах продуктов, повышающих риск развития рака, на основе ограниченных лабораторных экспериментов с животными. В других случаях правительственные агентства могут устанавливать дорогостоящие стандарты по загрязнению окружающей среды, исходя из задач решения проблемы глобального потепления, не зная наверняка, является ли загрязнение основной причиной данной проблемы. Подобные усилия, считают критики социального регулирования, ведут к избыточному регулированию бизнеса.

Кроме того, критики считают, что социальное регулирование порождает множество непреднамеренных и дорогостоящих побочных эффектов. Например, серьезной критике подвергается федеральный стандарт по выбросу газа в атмосферу на милю пути для автомобилей, поскольку, по оценкам, он приводит к 2000–3900 смертей на дорогах в год, так как производители автомобилей вынуждены снизить их вес, согласно стандарту, требующему, чтобы автомобиль мог проехать на галлоне бензина установленное число миль. При прочих равных условиях водители более легких автомобилей имеют более высокий коэффициент смертности, чем подители более тяжелых транспортных средств.

И наконец, противники социального регулирования полагают, что регулирующие агентства могут привлекать чрезмерно усердных сотрудников, которые к тому же негативно относятся к рыночной системе и полагают, что регулирование может решить все проблемы. Например, считается, что персонал агентства *EPA* изначально рассматривает все загрязнения окружающей среды предельно негативно, а всех загрязнителей как «плохих парней». Из-за этого представителей агентства обвиняют в том, что они даже не пытаются установить оптимальный уровень загрязнения на основе тщательного анализа предельных издержек и предельных выгод.

Два напоминания

Дебаты по поводу правильного объема социального регулирования несомненно продолжатся и в будущем. Со своей стороны мы хотели бы напомнить и сторонникам социального регулирования, и их оппонентам о двух экономических реалиях.

Бесплатных обедов не бывает С одной стороны, самым активным сторонником социального регулирования следует напомнить, что такой вещи, как «бесплатные обеды», не бывает. Поэтому социальное регулирование может привести к более высоким ценам, затруднить внедрение инноваций и понизить степень конкуренции.

Социальное регулирование повышает цены продуктов двумя путями. Оно делает это напрямую, поскольку издержки, связанные с ним, как правило, перекладываются на потребителей, и косвенным образом – снижая производительность труда. Ресурсы, вкладываемые в то, чтобы сделать рабочие места доступными для инвалидов, например, становятся недоступными для инвестиций в новое оборудование, позволяющее повысить объем продукции в расчете на одного работника. Там, где ставка заработной платы фиксируется, снижение производительности труда повышает предельные и средние общие издержки производства. В результате этого кривая предложения продукта смещается влево, из-за чего цена на продукт растет.

Такое социальное регулирование может оказывать отрицательное воздействие и на темпы инноваций. Например, из-за страха, что новое предприятие не отвечает рекомендациям *EPA* или новое лекарственное средство потребует долгих лет тестирования, прежде чем Управление по контролю за продуктами и лекарствами его одобрит, технический прогресс может существенно замедляться.

Социальное регулирование может ослаблять и конкуренцию, поскольку оно обычно накладывает относительно более тяжелое бремя на небольшие фирмы, чем на крупные структуры бизнеса. Издержки выполнения требований социального регулирования фактически относятся к категории фиксированных. Так как небольшие фирмы производят меньший объем продукции, на который могут перераспределить эти издержки, их расходы на выполнение требований социального обеспечения в расчете на единицу выпускаемой продукции ставят их в невыгодное положение по сравнению с более крупными компаниями, с которыми они конкурируют. Социальное регулирование с большей вероятностью заставит небольшие фирмы выйти из бизнеса, из-за чего степень концентрации в отрасли возрастет.

Незначительное вмешательство органов власти не всегда лучше, чем большое Ярким оппонентам социального регулирования следует напом-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Соединенные Штаты против корпорации *Microsoft*

Недавнее антitrustовское дело *Microsoft* является наиболее важным среди судебных разбирательств монопольных действий бизнеса после раздела AT&T, произошедшего в начале 1980-х гг.

Обвинение В мае 1998 г. Министерство юстиции США (в это время президентом США был Клинтон), 19 отдельных штатов и округ Колумбия (впоследствии называемые здесь «органами власти») на основании антitrustовского закона Шермана подали в суд антitrustовские иски против *Microsoft*. Органы власти заявили, что *Microsoft* нарушила параграф 2 указанного закона, так как прибегала к ряду незаконных действий, предназначенных для поддержания монополии ее продукции *Windows*. Они также обвинили компанию, что некоторые ее действия нарушают и параграф 1 закона Шермана.

Корпорация *Microsoft* отвергла эти обвинения, утверждая, что она добилась успеха в бизнесе за счет инноваций продукта и законных приемов ведения бизнеса. *Microsoft* считала, что ее не следует наказывать за успешное прогнозирование, умелое ведение бизнеса и технологическое лидерство. Ее представители также указали, что из-за динамичного технического прогресса монополичный характер ее деятельности носит явно преходящий характер.

Решение окружного суда В июне 2000 г. окружной суд решил, что релевантным рынком в рассматриваемом деле является программное обеспечение, применяемое для персональных компьютеров, совместимых с продукцией *Intel*. 95% доли этого рынка, принадлежащие *Microsoft*, несомненно, предоставляет компании

монопольную мощь. Вместе с тем суд указал, что монопольное положение *Microsoft* не является незаконным, однако нарушение положений закона Шермана произошло потому, что *Microsoft* использовала антиконкурентные приемы для поддержания своей монопольной мощи.

По мнению суда, *Microsoft* боялась, что успех продукта *Navigator*, предлагаемого на рынке компанией *Netscape*, позволяющего пользователям осуществлять поиск нужной информации в Интернете, может позволить *Netscape* расширить свое программное обеспечение так, что оно станет входить в состав конкурирующих операционных систем для персонального компьютера, т.е. это программное обеспечение могло бы угрожать монополии *Windows*. *Microsoft* опасалась, что и интернетовские приложения *Sun* на основе языка программирования *Java* также смогут через какое-то время угрожать монополии ее *Windows*.

Чтобы противостоять этим и им подобным угрозам, *Microsoft* незаконным образом заключила контракты с производителями персональных компьютеров, в которых требовала от них устанавливать в настольных компьютерах ее *Internet Explorer* и угрожала санкциями компаниям, которые продвигают программные продукты, конкурирующие с продукцией *Microsoft*. Более того, она предоставляла дружественным компаниям коды, стыкующие *Windows* с другими прикладными программами, и не выдавала такие коды компаниям, устанавливающим в своей продукции *Navigator*, выпускаемой *Netscape*. И наконец, по лицензии, полученной от *Sun*, *Microsoft* разработала программное обеспечение для *Windows* на основе языка *Java*, делающее собственную программу *Sun* несовместимой с *Windows*.

нить, что меньший объем вмешательства властей не всегда лучше, чем большой. Хотя рыночная система — это мощный механизм по производству товаров и услуг и генерированию доходов, у него есть свои недостатки. Через социальное регулирование органы власти несомненно могут повысить экономическую эффективность и тем самым благосостояние всего общества. Хотя это звучит несколько иронично, но, «устраняя острые углы капитализма», социальное регулирование может стать мощной силой, способствующей капитализму. Правильно спроектированное и реализованное социальное регулирование помогает политически поддерживать рыночную систему. Однако такая поддержка может быстро пойти на спад, если на первое место выходят лишь отчеты об опасных рабочих местах, опасных продуктах, дискриминационной политике найма работни-

ков, сильном загрязнении окружающей среды, плохо обслуживаемых в медицинских учреждениях пациентах и тому подобных негативных явлениях. И наоборот, по-настоящему социальное регулирование помогает рыночной системе предоставлять потребителям не только товары и услуги, но и обеспечивает создание «хорошего общества».

Краткое повторение 30.3

- Социальное регулирование занимается условиями, в которых производятся товары и услуги, влиянием производства на общество и физическими характеристиками самих товаров.
- Странники социального регулирования указывают на крупные выгоды, вытекающие из политики, по-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Решение окружного суда Окружной суд обязал Microsoft разделиться на две конкурирующие компании, одна из которых должна заниматься продажами операционных систем Windows, а другая продавать прикладные продукты Microsoft (такие как Word, Hotmail, MSN, PowerPoint и Internet Explorer). Обе компании должны иметь свободу действия в разработке новых продуктов и конкурировать друг с другом. Обе могут создавать эти продукты на основе интеллектуальной собственности, воплощенной в общие продукты, имеющиеся на момент раздела.

Решение апелляционного суда В конце 2000 г. Microsoft подала апелляцию на решение окружного суда в Апелляционный суд США. В 2001 г. суд высшей инстанции подтвердил, что Microsoft незаконно поддерживала свое монопольное положение, но отменил решение окружного суда о разделе Microsoft. Он согласился с доводами Microsoft, что во время рассмотрения исков против нее нарушался установленный порядок, и пришел к выводу, что в этот период судья окружного суда в ходе своих обширных интервью с представителями прессы продемонстрировал предубеждение в отношении Microsoft. Апелляционный суд передал рассмотрение дела (в части определения наказания Microsoft) другому судье окружного суда для определения наказания. Апелляционный суд также рассмотрел вопросы, связанные с целесообразностью такого наказания.

Окончательное решение По требованию нового судьи окружного суда федеральное правительство (к тому времени президентом США стал Буш) и Microsoft провели переговоры о предлагаемом варианте решения проблемы. С небольшими модификациями этот ва-

риант стал основой для окончательного решения суда, принятого в 2002 г. Раздел компании был отменен и заменен мерами поведенческого характера. Решение предусматривало: 1) недопущение действий Microsoft против любой фирмы, которая занимается разработкой, продажей или использованием программного обеспечения, конкурирующего с ее Windows или Internet Explorer, и может выпускать персональный компьютер, в котором установлены и Windows, и операционная система, разработанная не Microsoft; 2) потребовала от Microsoft установить единые ставки роялти и применять единые лицензионные параметры для всех производителей компьютеров, которые хотят использовать в своих моделях Windows; 3) потребовала, чтобы производителям было разрешено удалять иконки Microsoft и заменять их любыми другими иконками на рабочем столе Windows; 4) обязал Microsoft предоставлять техническую информацию другим компаниям, чтобы они смогли разрабатывать свои программы так, чтобы те были способны работать как с Windows, так и с другой продукцией Microsoft.

Действия Microsoft и признание ее виновной привело, хотя и косвенно, к миллиардам долларов штрафов и других выплат, с которыми Microsoft пришлось согласиться. Вот несколько примеров этого рода. Она заплатила 750 млн долл. AOL Time Warner (Netscape), 600 млн долл. Европейской комиссии, 1,6 млрд долл. Sun Microsystems, 536 млн долл. Novell, 60 млн долл. Burst.com, 150 млн долл. Gateway, 440 млн долл. InterTrust, 761 млн долл. RealNetworks и 850 млн долл. IBM.

Источник: *United States v. Microsoft* (District Court Conclusions of Law), April 2000; *United States v. Microsoft* (Court of Appeals), June 2001; *US. v. Microsoft* (Final Judgment), November 2002; Reuters and Associated Press News Services.

звляющей не допускать на рынок опасные продукты, уменьшать количество несчастных случаев и смертей на рабочем месте, способствовать очищению воды и воздуха и снижать дискриминацию при найме на работу.

- Критики социального регулирования заявляют, что неэкономические цели, неадекватная информация, непреднамеренные побочные эффекты и чрезмерно усердный персонал приводят к большим издержкам регулирования, превышающим выгоды регулирования.

РЕЗЮМЕ

1. Краеугольным камнем антитрестовской политики являются закон Шермана от 1890 г. и закон Клейтона от 1914 г. Закон Шермана устанавливает, что «любое соглашение, объединение... или тайный сговор, имеющие целью ограничение торговли между несколькими штатами... объявляются... незаконными» и что любое лицо, кото-

рое монополизирует или пытается монополизовать торговлю между отдельными штатами, является нарушителем.

2. Если компания признана виновной в нарушении антимонопольных положений закона Шермана, органы власти могут либо разделить монополию на конкурирующие фирмы (структурное реше-

- ние), либо запретить ей применять отдельные антиконкурентные приемы ведения бизнеса (поведенческое решение).
3. Закон Клейтона был призван усилить и сделать более определенными положения закона Шермана. Закон Клейтона установил, что ценовая дискриминация, принудительные соглашения, межкорпорационное участие в капиталах посредством владения акциями друг друга и «переплетающиеся» советы директоров являются незаконными, когда вследствие этих действий конкуренция ослабляется.
 4. По Закону о Федеральной комиссии по торговле от 1914 г. была создана комиссия для расследования нарушений антитрестовского законодательства и предотвращения применения «нечестных методов конкуренции». Уполномоченная издавать запретительные предписания комиссия также выступает как контролирующий орган в отношении предоставления ложной и вводящей в заблуждение информации о продуктах.
 5. Закон Селлера – Кефопера, принятый в 1950 г., запрещает одной фирме приобретать активы другой фирмы, если результатом является ослабление конкуренции.
 6. Вопросы применения антитрестовских законов включают в себя: а) определение того, следует ли судить об отрасли по ее структуре или поведению; б) определение границ и размера рынка доминирующей фирмы; в) определение того, насколько полно и решительно антитрестовские законы реализуются на практике.
 7. Чиновники, следящие за соблюдением антитрестовского законодательства, скорее будут бороться с фиксированием цен и горизонтальным слиянием крупных фирм, чем дробить существующие рыночные структуры. Тем не менее иск, поданный в начале 1980-х гг. федеральным правительством на основе антитрестовских законов, против монопольного положения AT&T привел к разделению этой корпорации на несколько более мелких структур.
 8. Цель отраслевого регулирования состоит в том, чтобы защитить общество от рыночной власти естественных монополий путем регулирования цен и качества обслуживания.
 9. Критики утверждают, что отраслевое регулирование может благоприятствовать неэффективности и росту издержек и во многих случаях оно фактически создает легальный картель из фирм, деятельность которых регулирует. Законы, принятые в конце 1970-х и в 1980-е гг., привели к дерегулированию в той или иной степени авиалиний, грузовых автоперевозок, банковского дела, железных дорог, телевизионного вещания.
 10. Исследования показывают, что дерегулирование авиалиний, железных дорог, грузовых автоперевозок и телекоммуникаций приносит обществу значительный выигрыш из-за более низких цен, меньших издержек и увеличения объема выпускаемой продукции. В электроэнергетике эффекты дерегулирования пока менее очевидны.
 11. Социальное регулирование занимается обеспечением безопасности продукции и условий труда, борьбой с загрязнением и обеспечением экономических возможностей. Если отраслевое регулирование идет на спад, масштабы социального регулирования продолжают наращиваться. Эти масштабы будут оптимальными при условии, что предельные выгоды от социального регулирования сравняются с предельными издержками на него.
 12. Сторонники социального регулирования указывают на многочисленные положительные результаты, достигнутые при его помощи, и утверждают, что благодаря нему общий уровень благосостояния в стране заметно вырос. Критики этого подхода утверждают, что бизнес оказался излишне зарегулированным, из-за чего предельные издержки социального регулирования стали превышать его предельные выгоды. Они также заявляют, что социальное регулирование часто порождает непланировавшиеся и дорогостоящие для общества побочные эффекты.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Антитрестовская политика (*antitrust policy*)
 Отраслевое регулирование (*industrial regulation*)
 Социальное регулирование (*social regulation*)
 Закон Шермана (*Sherman Act*)
 Закон Клейтона (*Clayton Act*)
 Принудительные контракты (*tying contracts*)
 «Переплетающиеся» советы директоров (*interlocking directorates*)
 Закон о Федеральной комиссии по торговле (*Federal Trade Commission Act*)

Запретительное предписание (*cease-and-desist order*)
 Закон Уилера – Ли (*Wheeler-Lea Act*)
 Закон Селлера – Кефопера (*Celler-Kefauver Act*)
 «Дело *Standard Oil*» (*Standard Oil case*)
 «Дело *U.S. Steel*» (*U.S. Steel case*)
 Правило разумного подхода (*rule of reason*)
 «Дело *Alcoa*» (*Alcoa case*)
 «Целлофановое дело *Du Pont*» (*Du Pont cellophane case*)
 «Дело *Microsoft*» (*Microsoft case*)
 Горизонтальное слияние (*horizontal merger*)

Вертикальное слияние (*vertical merger*)
 Конгломератное слияние (*conglomerate merger*)
 Нарушения как таковые (*per se violations*)
 Естественная монополия (*natural monopoly*)

Теория регулирования в интересах общества (*public interest theory of regulation*)

Теория регулирования с помощью легального картеля (*legal cartel theory of regulation*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Как антитрестовская политика, так и отраслевое регулирование предназначены для противодействия монополиям. Что отличает эти два подхода? Как органы власти решают, какую форму корректировки использовать в каждом конкретном случае?
2. **Ключевой вопрос** Опишите основные положения законов Шермана и Клейтона. Какие властные структуры ответственны за проведение этих законов в жизнь? Разрешается ли фирмам по своей инициативе подавать антитрестовские иски против других структур бизнеса?
3. Сравните результаты судебных дел *Standard Oil* и *U.S. Steel*. Каким был основной антитрестовский аспект «Целлофанового дела *Du Pont*»? В каком отношении судебные преследования *Microsoft* и *Standard Oil* отличаются друг от друга?
4. Почему одна администрация интерпретирует антитрестовские законы и проводит их в жизнь более последовательно и строго, чем другая? Как смена администрации может повлиять на иск против крупной монополии, по которому судебное решение еще не вынесено?
5. **Ключевой вопрос** Как, по вашему мнению, антитрестовские агентства отреагируют на следующие ситуации:
 - а. Предполагаемое слияние *Ford* и *General Motors*.
 - б. Свидетельство о секретной встрече подрядчиков для получения заказа на строительство шоссе.
 - в. Предполагаемое слияние крупного производителя обуви и сети розничных обувных магазинов.
 - г. Предполагаемое слияние небольшой компании, страхующей жизни своих клиентов, и регионального производителя кондитерских изделий.
 - д. Фирма, занимающаяся прокатом автомобилей, устанавливает более высокие расценки на машины, которые берутся в аренду в последнюю минуту, чем на машины, бронируемые за несколько недель.
6. Предположим, намечается слияние фирм приведет одновременно к ослаблению конкуренции и уменьшению издержек на единицу продукции, достигаемому за счет реализации эффекта масштаба. Считаете ли вы, что такое слияние следовало бы разрешить?
7. В 1980-х гг. компания *PepsiCo Inc.*, которая в то время владела 28% рынка безалкогольных напитков, вынашивала планы приобрести компанию *Seven-Up*. Вскоре после этого компания *Coca-Cola*, имевшая 39% рынка, продемонстрировала готовность приобрести компанию *Dr. Pepper*. Компании *Seven-Up* и *Dr. Pepper* контролировали около 1% рынка каждая. Было ли, по вашему мнению, уместным решение правительства воспрепятствовать этим слияниям?
8. Почему возможно, что фирма, обвиняемая в нарушении закона Клейтона (параграф 7), попытается его отвергнуть на том основании, что продукты, продаваемые объединяющимися фирмами, реализуются на разных рынках? Почему возможно, что фирма, обвиняемая в нарушении параграфа 2 закона Шермана, попытается убедить суд, что ее поведение ни в коей мере не направлено на достижение и поддержание монополии и не является незаконным?
9. «О желательности для общества любого данного делового предприятия следует судить не на основании структуры отрасли, в которой оно действует, а скорее на основании рыночного функционирования и поведения». Приведите контраргументы, исходя в своем заявлении из модели монополии.
10. **Ключевой вопрос** Какие типы отраслей следует подвергать отраслевому регулированию? Какие специфические проблемы оно порождает?
11. В свете проблем регулирования естественных монополий сравните оптимальное с социальной точки зрения (по предельным издержкам) и справедливое с точки зрения прибыли ценообразование, вернувшись к рис. 22.9. Предположив, что для покрытия убытков, связанных с ценообразованием по предельным издержкам, может быть использована государственная субсидия, какую политику ценообразования вы бы избрали? Поясните почему. Какие проблемы могли бы повлечь за собой эти субсидии?
12. **Ключевой вопрос** Чем социальное регулирование отличается от отраслевого регулирования? Какие типы издержек и выгод связаны с социальным регулированием?
13. Воспользуйтесь экономическим анализом и объясните, почему оптимальный объем безопасности продуктов может быть ниже объема, при

котором полностью устраняются риски несчастных случаев и смертей. В качестве примера воспользуйтесь автомобилями.

14. (*Последний штрих*) По какому закону и на каком основании федеральный окружной суд признал *Microsoft* виновной в нарушении антитрест-

товского закона? Каким было первоначальное решение окружного суда? На чем основывалось заявление *Microsoft* в апелляционный суд? Было ли окончательное решение суда по данному делу по своей сути структурным или поведенческим?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. *Федеральная торговая комиссия (FTC) и разделение на основе антитрестовских законов: недавние примеры.* Посетите веб-сайт *FTC* (www.ftc.gov/ftc/antitrust.htm) и отыщите там последние пресс-релизы. Кратко сформулируйте сущность двух последних действий правового характера, предпринятых *FTC*. После этого посетите веб-сайт Министерства юстиции США, его антитрестовский отдел (www.usdoj.gov/atr/index.html) и выберите заголовки «*What's New*» («Последние новости») и «*All Press Releases*» («Все пресс-релизы»). Кратко обобщите два последних правовых действия, предпринятых этим отделом.
2. *Комиссия по безопасности товаров широкого потребления (CPSC): для чего она предназначена и чем занимается?* Каковы основные функции Комиссии по безопасности товаров широкого потребления (www.cpsc.gov)? Назовите два продукта из нынешнего списка самых востребованных товаров, которые являются опасными, и объясните, почему они опасны. Воспользуйтесь разделом *Recalls and Product Safety News* (Новости об отзыванных продуктах и безопасности продуктов) и найдите две категории продукции, которые вам интересны. Перечислите три конкретных отзыва продуктов с рынка по каждой из этих двух продуктовых категорий.

В этой главе вы узнаете:

- о том, почему цены на сельскохозяйственные продукты и объемы продукции ферм нестабильны;
- о том, почему за последние несколько десятилетий из сельского сектора США ушло очень много работников;
- что используется для обоснования субсидий фермерам и каким является экономическое обоснование и политика поддержки цен (минимальных цен);
- каковы основные критические высказывания против системы поддержки цен в сельском хозяйстве;
- каковы основные элементы существующей федеральной политики фермерского дела.



Сельское хозяйство: экономические и политические аспекты

Если вы едите, то уже вследствие только этого вы становитесь частью сельского хозяйства. Для США сельское хозяйство является экономически важным направлением бизнеса, что объясняется рядом причин. Во-первых, сельское хозяйство является одной из крупнейших отраслей национальной экономики и реальным примером модели совершенной конкуренции, описанной в гл. 21. Во-вторых, сельское хозяйство убедительно демонстрирует, к чему приводит применение политики, проводимой органами власти, когда эта политика не согласуется со спросом и предложением. В-третьих, сельское хозяйство убедительно демонстрирует влияние особых интересов, описанных в гл. 29, и следствиях погони за рентой. И наконец, сельское хозяйство наглядно показывает возрастающую степень глобализации на ее рынках.

В данной главе мы проанализируем проблемы, связанные с сельским хозяйством, возникающие в результате вмешательства органов власти; формы, которые принимает такое вмешательство, и некоторые результаты, а также перемены, произошедшие в этой области за последнее время.

Экономика сельского хозяйства

Хотя экономисты говорят о «сельскохозяйственной отрасли» в целом, этот сегмент экономики на самом деле является очень разнородным. Сельское хозяй-

ство состоит из ранчо, специализирующихся на выращивании скота, фруктовых садов, молочных ферм, птицеводческих фабрик, свиноводческих комплексов, зерновых ферм, предприятий по выращиванию и приготовлению кормов, овощеводческих структур, плантаций сахарного тростника и многих других ор-

ганизаций. Некоторые продукты сельского хозяйства (например, соевые бобы и кукуруза) производят тысячи индивидуальных фермеров; другие (скажем, птица) – небольшая группа крупных ферм. По некоторым сельскохозяйственным продуктам (например, пшеница, молоко и сахар) фермеры получают большие субсидии по федеральным правительственным программам. Для других продуктов эта поддержка является незначительной, а в некоторых случаях и нулевой (фрукты, орехи и картофель).

Кроме того, сельское хозяйство можно разделить по двум основным категориям производимой продукции – **сельскохозяйственные продукты** (например, пшеница, соевые бобы, скот и рис) и **продукты питания** (товары, продаваемые через рестораны или бакалейные магазины). По мере того как все эти продукты перерабатываются и становятся коммерческими товарами, число фирм, конкурирующих на этом рынке, в целом снижается. Так, скот выращивают тысячи ранчо и ферм, но 82% мяса, обрабатываемого на скотобойнях и заводах по упаковке мяса, приходится всего на четыре фирмы (*Tyson*, *Smithfield*, *Swift* и *Excel*). Помидоры выращиваются на тысячах ферм, но только три компании (*Heinz*, *Del-Monte* и *Hunt*) в основном производят кетчуп, продаваемый в Соединенных Штатах.

Основное внимание в этой главе уделено сельскохозяйственным товарам (продуктам ферм) и фермам и ранчо, которые их производят. Продукция ферм обычно продается на очень конкурентных рынках, в то время как продукты питания, как правило, реализуются на рынках, для которых характерна монополистическая конкуренция или олигополия.

Частично из-за крупных правительственных субсидий сельское хозяйство в Соединенных Штатах в целом остается рентабельной отраслью. Американские потребители тратят 14% своих расходов на продукты питания, а фермеры ежегодно в виде поступлений получают 250 млрд долл. Однако американские фермеры периодически сталкиваются с серьезными колебаниями цен и низкими доходами. Более того, им надо подстраиваться под реальные условия, поскольку сельское хозяйство является отраслью, масштабы которой сокращаются. Доля ферм в ВВП снизилась с 7% в 1950 г. до 1% в наши дни.

Давайте более подробно изучим краткосрочные и долгосрочные аспекты экономики в сельском хозяйстве США.

Краткосрочная проблема: нестабильность цен и доходов

Ценовая и доходная нестабильность в сельском хозяйстве объясняется рядом факторов: 1) неэластичным спросом на сельскохозяйственную продукцию; 2) колебаниями объема продукции, выпускаемой фер-

мерами; 3) сдвигами кривой спроса на сельскохозяйственную продукцию.

Неэластичный спрос на сельскохозяйственную продукцию В промышленно развитых странах ценовая эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию довольно низка. Для этой продукции в целом коэффициент эластичности находится в диапазоне 0,20–0,25. Исходя из этих значений можно предположить, что цены на сельскохозяйственную продукцию должны снизиться, по крайней мере, на 40–50%, чтобы потребители увеличили закупки хотя бы на 10%. Очевидно, потребители слишком низко оценивают дополнительную сельскохозяйственную продукцию по сравнению с альтернативными товарами.

Почему? Вспомним, что основным фактором, снижающим эластичность спроса, является заменяемость продукции, т.е. наличие субститутов. Когда цена продукта падает, потребитель стремится заменить этим продуктом другие товары и услуги, цена на которые осталась прежней. Но в относительно богатых странах масштаб «эффекта замены» продовольственных товаров весьма невелик. Люди, конечно, могут начать есть больше, но вряд ли перейдут с трехразового питания в день на пятиразовое и больше только потому, что относительная цена сельскохозяйственной продукции снизилась. Помимо экономических факторов здесь важны и физиологические, т.е. организм способен потреблять продукты только в некотором, ограниченном количестве.

Неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию можно также объяснить с позиций теории снижения предельной полезности. В богатом обществе население в целом сыто и хорошо одето, т.е. текущее насыщение сельскохозяйственной продукцией уже является достаточно высоким. Поэтому здесь дополнительное производство сельскохозяйственной продукции стремительно снижает его предельную полезность. В этих условиях, чтобы добиться даже незначительного увеличения потребления, цены необходимо снизить очень сильно.

Колебания объема продукции Изменение объема фермерского производства происходит практически ежегодно и в основном потому, что сами фермеры могут контролировать объем выпускаемой ими продукции. Способствуют этому и внешние явления. Наводнения, засухи, неожиданные заморозки, вредители и прочие бедствия могут стать причиной плохого урожая, и наоборот, при хороших погодных условиях урожай, скорее всего, будет очень высоким. Хотя фермеры, естественно, не могут контролировать погодные условия, тем не менее они могут заметно влиять на объем своей продукции.

Помимо воздействия природных явлений на сельское хозяйство сильное влияние оказывает и характер его рынков. Так, из-за высококонкурентной при-

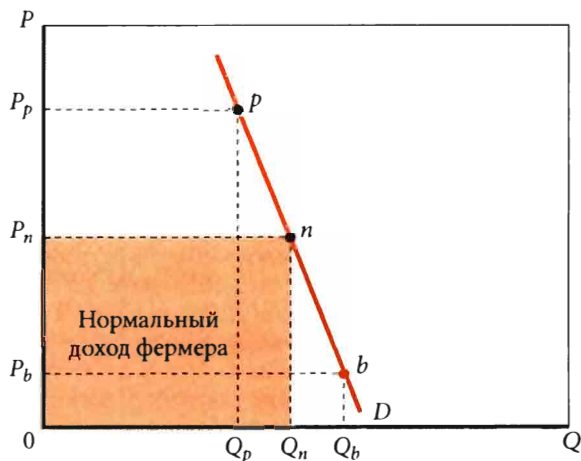


Рис. 31.1

Влияние изменений объема продукции на цены и доходы фермеров. Из-за неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию относительно небольшие изменения объема продукции (от Q_n до Q_p или Q_b) вызовут достаточно ощутимые изменения цен (от P_n до P_p или до P_b). Доходы фермеров также изменятся (до $0P_pPQ_p$ или $0P_bPQ_b$).

роды сельского хозяйства фермеры не могут создавать крупных объединений, позволяющих в больших масштабах контролировать объем продукции. Если бы тысячи разбросанных по стране независимых производителей засеяли лишь необычно малую или, наоборот, необычно большую часть своей земли, то даже при нормальных погодных условиях это привело бы соответственно к необычно малому или необычно большому объему выпуска, даже если бы сам урожай оказался просто нормальным.

Неэластичный рыночный спрос на сельскохозяйственную продукцию отражает кривая D на рис. 31.1. Соединив неэластичный спрос с нестабильным фермерским производством, можно понять, почему цены и доходы фермеров нестабильны. Даже если рыночный спрос на сельскохозяйственную продукцию остается фиксированным на уровне D , неэластичность цен трансформирует даже небольшие колебания объема продукции в относительно значительные изменения цен и доходов. Например, предположим, что при «нормальном» урожае Q_n на него будет установлена «нормальная» цена — P_n ; в этом случае «нормальный» доход фермера на графике равен прямоугольнику $0P_nPQ_n$. Но очень высокий или очень низкий урожай вызовет заметные отклонения от этих «нормальных» цен и доходов. Такой вывод вытекает из неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию.

Если погодные условия благоприятны, а полученный урожай — достаточно высок (Q_b), доходы фермеров сократятся — с $0P_nPQ_n$ до $0P_bPQ_b$. При неэластичном спросе увеличение проданного количества продукции будет сопровождаться непропорционально большим снижением цены. В результате суммарные поступления (т.е. суммарный доход) фермеров также сократятся на непропорционально большую величину.

И наоборот, плохой урожай в стране, вызванный, например, засухой, может заметно увеличить фермерские доходы, которые графически показывает площадь прямоугольника $0P_pPQ_p$. При неэластичном спросе уменьшение объема продукции при неэластичном спросе вызывает непропорциональный рост цен и доходов. Как ни странно, для фермеров в целом плохой урожай может быть выгодным, а хороший может создать дополнительные трудности.

Выводы: при стабильном рыночном спросе на сельскохозяйственную продукцию неэластичность спроса превращает относительно небольшие изменения объема ее производства в достаточно заметные изменения цен и доходов.

Колебания спроса Третий фактор краткосрочной нестабильности доходов фермеров связан с изменением положения кривой спроса на сельскохозяйственную продукцию. Предположим, каким-то образом объем продукции стабилизировался на некотором «нормальном» уровне Q_n (рис. 31.2). Из-за

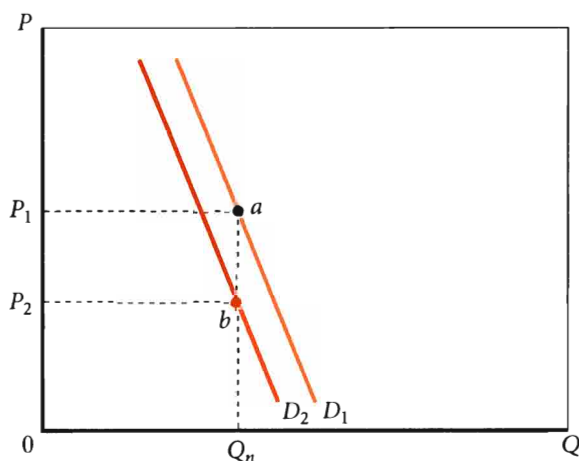


Рис. 31.2

Влияние изменения спроса на цены и доходы фермеров. Из-за весьма неэластичного спроса на сельскохозяйственные продукты даже небольшое изменение спроса (с D_1 до D_2) вызовет резкое изменение цены (с P_1 до P_2) и значительное снижение доходов фермеров (с $0P_1PQ_n$ до $0P_2PQ_n$), получаемых при данном объеме продукции.



Рис. 31.3

Экспорт фермерской продукции из США как процент общего объема сельскохозяйственной продукции в этой стране, 1950–2005 гг. Экспорт сельскохозяйственной продукции в процентном исчислении от общей фермерской продукции в США в целом повышается. Однако этот процент меняется в достаточно широких пределах, из-за чего в США в значительной степени повышается нестабильность спроса на продукцию фермерских хозяйств.

неэластичности спроса его краткосрочные колебания, вызываемые, допустим, циклическими изменениями в экономике, приведут к тому, что при этом фиксированном объеме продукции ему будут соответствовать совсем другие цены и доходы.

Даже небольшое изменение спроса (с D_1 до D_2) вызовет значительное снижение доходов фермеров (с $\theta P_1 a Q_n$ до $\theta P_2 b Q_n$), получаемых при данном объеме продукции. Поэтому относительно небольшой спад спроса приводит к тому, что фермеры получают гораздо меньший доход при одном и том же объеме сельскохозяйственной продукции. И наоборот, даже небольшое повышение спроса, скажем, с D_2 до D_1 , приводит к существенному росту дохода фермера при одном и том же объеме продукции. Из-за того что спрос является неэластичным, изменения цен и доходов могут быть существенными.

Возможно, после этой информации у некоторых читателей появится желание утверждать, что резкие снижения цен на фермерскую продукцию, сопровождающиеся снижением спроса, заставляют многих фермеров прекращать свою деятельность в краткосрочной перспективе, в результате чего общий объем сельскохозяйственной продукции снижается, а ситуация с ценами и доходами становится менее напряженной. Однако на самом деле фермерское производство в краткосрочной перспективе является относительно нечувствительным к колебаниям цен, так

как постоянные издержки фермеров высоки, особенно по сравнению с их переменной составляющей.

Процентные платежи, арендная плата, налоги и выплаты по закладным на землю, зданиям и оборудованию — все это основные статьи расходов, которые должен оплачивать фермер. Они относятся к категории постоянных издержек. Более того, предложение труда фермеров и их семей также можно отнести к этой категории. Пока эти люди продолжают оставаться на своих фермах, они не могут снизить расходы, уволив самих себя. К их переменным издержкам относятся расходы на относительно небольшое число работников, которых они могут нанять, а также затраты на семена, удобрение и топливо. В результате большой доли постоянных издержек фермерам обычно лучше обрабатывать свою землю даже в тех случаях, когда они теряют деньги, поскольку их потери будут еще выше, если они прекратят свои операции вообще на какой-то год. Только в долгосрочной перспективе некоторым из них оказывается целесообразным вообще выйти из отрасли.

Однако почему спрос на сельскохозяйственную продукцию нестабилен? Основной источник волатильности спроса в американском сельском хозяйстве — его зависимость от мировых рынков. Как видно из рис. 31.3, эта зависимость после 1950 г. возросла. Из графика также видно, что как процентная доля общего объема сельскохозяйственной продук-

ции в США, так и экспорт фермерской продукции являются нестабильными.

Доходы американских фермеров сильно зависят от погоды и урожая зерновых в других странах: более высокий урожай за границей означает понижение спроса иностранцев на сельскохозяйственную продукцию, произведенную в США. Аналогично цикличные колебания доходов иностранцев, например в Европе и Юго-Восточной Азии, могут изменить спрос на американскую фермерскую продукцию. Свой вклад в колебание спроса оказывают и изменения экономической политики в других странах. Так, если страны Западной Европы решают обеспечить своим фермерам большую степень защиты от иностранных конкурентов, у американских фермеров становится меньше возможностей выходить на эти рынки, из-за чего спрос на американский сельскохозяйственный экспорт снизится.

Свой вклад в нестабильность спроса вносит и международная политика. Меняющиеся политиче-

ские взаимоотношения между США и Китаем и США и Россией приводили к резкому увеличению экспорта в эти страны в одни периоды и их сокращению в другие. В этом отношении также критичными могут быть изменения стоимости доллара относительно других валют. Обесценивание доллара повышает спрос на американские сельскохозяйственные продукты (которые становятся для иностранцев более дешевыми), в то время как подорожание доллара приводит к тому, что этот спрос снижается.

Подведем итоги. Увеличение относительной важности экспорта способствует повышению нестабильности спроса на американскую сельскохозяйственную продукцию. На объем ее экспорта влияют не только погода, колебания доходов и экономическая политика за границей, но и международная политика и колебания курса доллара. **(Ключевой вопрос 1.)**

На рис. 31.4 показаны цены, скорректированные на величину инфляции, на крупный рогатый скот, свинину, пшеницу и кукурузу в течение второй по-

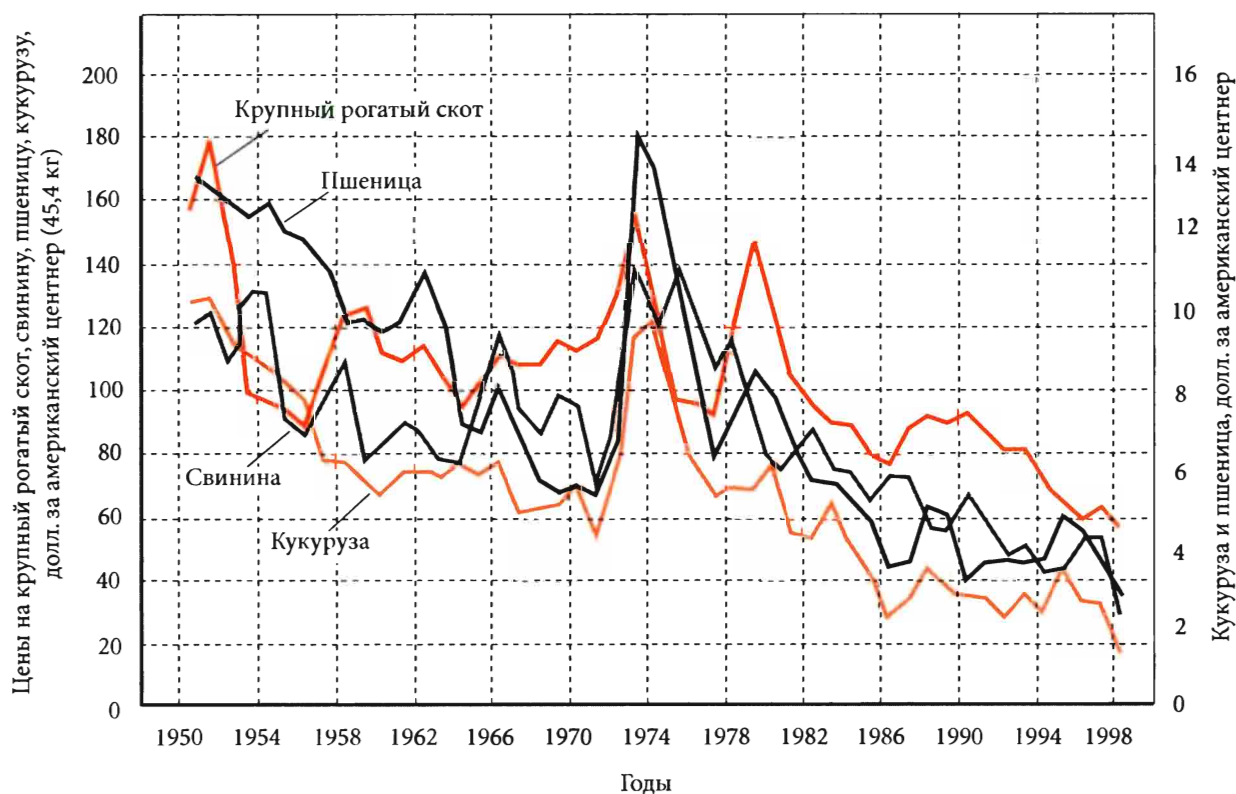


Рис. 31.4

Цены, скорректированные с учетом инфляции, некоторых сельскохозяйственных продуктов, производимых фермерами, 1950–1998 гг. Скорректированные с учетом инфляции, цены (в долларах 1998 г.) крупного рогатого скота, свинины, зерна в течение второй половины XX в. наглядно демонстрировали как нестабильность, так и их общее снижение.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Рискованный бизнес

Краткосрочная нестабильность сельскохозяйственных цен и доходов ферм приводит к тому, что занятие сельскохозяйственной деятельностью осуществляется в условиях высокого риска. Ниже в этой главе мы увидим, что программы взаимодействия органов власти с фермерами (прямые платежи, выплаты для выравнивания циклических колебаний и другие виды) действительно снижают риск этой деятельности для многих фермеров. Однако эти программы охватывают лишь отдельные культуры, такие как зерно и подсолнечник.

К счастью, существует ряд частных приемов, помогающих управлять риском, которые стали широко применяться в сельском хозяйстве. Они предназначены для «выравнивания» во времени получаемого дохода, для чего применяется хеджирование, защищающее от краткосрочных колебаний объема производства и цен. Хеджирование – это прием, при котором покупатель или продавец защищается от изменения в будущем цен, делая это до планируемой покупки или продажи.

Приемы управления рисками фермерской деятельности могут быть разными, в том числе следующими:

- **Фьючерсные рынки.** На фьючерсных рынках фермеры могут купить или продать свои продукты по ценам, устанавливаемым сейчас, с поставкой продуктов в будущем к конкретному сроку. Если цена упадет, фермеры все равно получат доход – благодаря более высокой цене, зафиксированной на фьючерсном рынке. Если цена повысится, выиграет покупатель, по-

скольку приобретет продукцию фермы по более низким фиксированным ценам, указанным во фьючерсном контракте.

- **Заключение контракта с обрабатывающими предприятиями.** До посадок семян фермеры могут напрямую заключить контракт с обрабатывающими организациями (например, фирмы, занимающиеся переработкой сахарной свеклы, производители этанола из продуктов сельского хозяйства и скотоводами), и тем самым гарантировать себе фиксированную цену за единицу продукции фирмы или ранчо.
- **Страхование доходов от продажи зерна.** Фермеры могут купить страховку дохода от продажи зерна, которая гарантирует им защиту от потерь или убытков в результате неблагоприятного развития событий, скажем, воздействия шторма или других явлений природного характера на их земли.
- **Сдача земли в лизинг.** Управляющие фермами могут снизить свой риск, сдав в лизинг часть земли другим управляющим, которые выплачивают им ренту наличными. Эти выплаты являются стабильными, независимо от качества урожая и цен на урожай.
- **Получение дохода, не связанного с фермерской деятельностью.** Многие фермерские семьи получают значительную часть своего общего дохода по другим каналам, в частности через инвестиции в сельскохозяйственный бизнес. Эти более стабильные элементы дохода выступают буфером при колебаниях дохода от чисто фермерской деятельности.

Хотя фермерское дело остается рискованным бизнесом, фермеры и управляющие нашли подходящие способы, которые позволяют им управлять изначально имеющимся риском, возникающим из-за ценовой и доходной стабильности.

ловины XX в. На графике хорошо видна краткосрочная проблема – нестабильность цен. Наблюдается и долгосрочная проблема – общее снижение цен (с поправкой на инфляцию) на сельскохозяйственную продукцию.

Долгосрочная проблема: сокращающаяся отрасль

К ценовой неэластичности спроса должны быть добавлены еще две характеристики рынков сельскохозяйственной продукции:

- С течением времени в связи с техническим прогрессом предложение сельскохозяйственной продукции резко возросло.
- Спрос на сельскохозяйственную продукцию с течением времени возрастал относительно медленно, так как он неэластичен по доходам. Чтобы разобраться в этих процессах, давайте более детально проанализируем силы спроса и предложения, действующие на этом рынке.

Технология и рост предложения Высокие темпы технического прогресса привели к значительному увеличению предложения сельскохозяйственной продукции. Технический прогресс имеет различные проявления: электрификация и механизация ферм, улучшение технологии обработки земли и сохранения почв; ирригация, получение гибридных сельскохозяйственных культур, доступность хороших удобрений и инсектицидов; семена с защитной оболочкой; улучшение селекции и ухода за домашними животными. Объем капитала, приходящегося на одного работника, за период с 1930 по 1980 г. увеличился в 15 раз, что привело к пятикратному увеличению площади земли, обрабатываемой одним фермером. Самым простым общим показателем является все увеличивающееся число людей, которых может прокормить один фермер. В 1820 г. один работник производил объем продукции, достаточный для того, чтобы прокормить и одеть четырех человек; к 1948 г. это число выросло до 13 человек. В 2005 г. каждый фермер производил продукцию, достаточную

для обеспечения 105 человек! Несомненно, производительность сельского хозяйства в расчете на одного работника значительно выросла. Более того, за последние 55 лет она росла *вдвое* быстрее, чем в остальных отраслях экономики.

Следует отметить, что в значительной степени технический прогресс происходит *не* по инициативе фермеров, а является результатом финансируемых органами власти исследовательских и образовательных программ и усилий производителей сельскохозяйственной техники. В качестве основных двигателей технического прогресса в американском сельском хозяйстве выступают сельскохозяйственные колледжи, опытные станции, представители Службы развития сельского хозяйства в графствах, Министерство сельского хозяйства, исследовательские отделы фирм, производители сельскохозяйственных машин, пестицидов и удобрений.

Более того, технический прогресс вносит все большие изменения в деятельность фермеров. Например, Интернет является для фермеров источником информации о погоде, прогнозах о величине урожая, ценах на фермерскую продукцию, землях, выставленных на продажу или передаваемых в лизинг и т.д. Также через Интернет они могут получить консультации или помощь в обслуживании техники и менеджменте.

Отстающий спрос Рост спроса на сельскохозяйственную продукцию оказался значительно ниже роста ее предложения, вызванного техническим прогрессом. Это отставание объясняется двумя основными детерминантами, определяющими спрос на сельскохозяйственную продукцию, — доходами и ростом численности населения.

В развивающихся странах потребители, чтобы поддерживать свою жизнь, должны выделять большую часть скудных доходов на приобретение продуктов сельского хозяйства и одежду. Но по мере того как доход поднимается над уровнем прожиточного минимума, а проблема голода в конце концов оказывается решенной, снижаются и темпы роста расходов потребителей на питание. Как только желудок потребителя наполнен, его мысли обращаются к другим «удовольствиям жизни», которыми обеспечивает промышленность, а не сельское хозяйство. Экономический рост в США способствовал значительному увеличению среднего дохода на душу населения по сравнению с прожиточным минимумом. В результате рост доходов американских потребителей сопровождается меньшим, в пропорциональном исчислении, увеличением расходов на сельскохозяйственную продукцию.

Спрос на сельскохозяйственную продукцию является *неэластичным по доходу*, т.е. спрос на большинство видов продукции совершенно нечувствителен к увеличению доходов. По оценкам, повышение ре-

ального дохода на душу населения на 10% (после уплаты налогов) приводит к увеличению потребления сельскохозяйственной продукции приблизительно на 2%. Это означает, что коэффициент эластичности по доходу равен 0,2 (0,02 / 0,10). Поэтому с ростом доходов американцев спрос на сельскохозяйственные продукты растет медленнее, чем на товары и услуги в целом.

Вторая причина, из-за которой спрос в целом снижается, связана с темпами увеличения численности населения. После достижения определенного уровня дохода потребление продуктов питания и тканей у каждого человека становится относительно постоянным. Поэтому последующее возрастание спроса напрямую зависит от увеличения числа потребителей. В большинстве промышленно развитых стран, в том числе в США, спрос на продукты фермерской деятельности повышается с темпами, приблизительно равными темпам увеличения численности населения. Поскольку население США не растет быстро, повышение спроса США на продукты фермерской деятельности отстает от быстрого роста объема продукции в этой отрасли.

Графическое представление ситуации Сочетание неэластичного и медленно растущего спроса на сельскохозяйственную продукцию с быстрорастущим предложением оказывает сильное влияние на этот бизнес и способствует снижению цен и фермерских доходов. Эта ситуация показана на рис. 31.5: значительный рост предложения и сравнительно умеренный прирост спроса. Из-за неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию даже небольшие изменения здесь приводят к резкому падению цен на продукцию фермеров, сопровождающемуся относительно небольшим приростом объема продаж. Поэтому доходы фермеров в целом снижаются. На рисунке размер дохода до прироста предложения и спроса (показан прямоугольником OP_1aQ_1) превышает фермерский доход после прироста предложения (OP_2bQ_2). Из-за неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию увеличение ее предложения относительно спроса приводит к устойчивому падению доходов фермеров.

Последствия Реальные последствия такого развития со временем были именно такими, как можно было предсказать исходя из модели совершенной конкуренции. Ситуация со спросом и предложением в сельском хозяйстве, которую мы только что разобрали, привела к повышению в нем минимального эффективного размера (*minimum efficient scale, MES*) и к снижению цен на зерновые. Из-за этого многие фермерские хозяйства оказываются слишком малы, чтобы получать выгоды от масштабного производства или прироста производительности, и столкнулись с тем, что их средние общие издержки превышают цены (к тому же снижающиеся) на их продукцию.

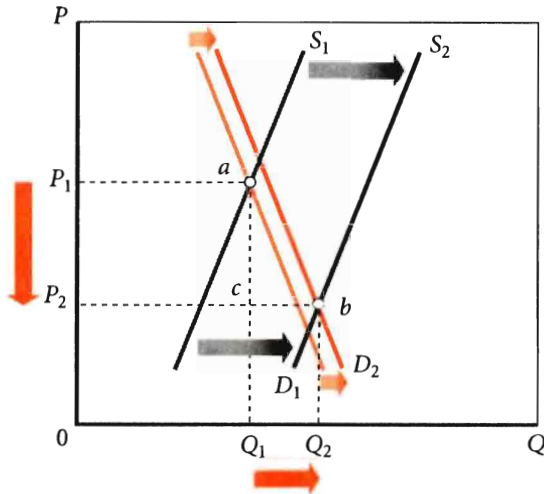


Рис. 31.5

Графическая демонстрация долгосрочной фермерской проблемы. В долгосрочном периоде рост спроса на сельскохозяйственную продукцию в США (с D_1 до D_2) отстаёт от роста ее предложения (с S_1 до S_2), обусловленного техническим прогрессом. Поскольку спрос на сельскохозяйственную продукцию неэластичен, изменения соотношения спроса и предложения еще более снижают цены (с P_1 до P_2) и доходы (с $0P_1aQ_1$ до $0P_2bQ_2$), причем объем продукции при этом растет весьма незначительно (с Q_1 до Q_2).

Таблица 31.1

Занятость в сельском хозяйстве США и число фирм, 1950–2004 гг.

Год	Занятость в сельском хозяйстве*		Количество ферм, тыс. ед.
	Млн человек	Доля в общей занятости, %	
1950	9,9	17	5388
1960	7,1	11	3962
1970	4,5	6	2954
1980	3,7	4	2440
1990	2,9	2	2146
2000	3,0	2	2172
2004	3,1	2	2113

* В том числе фермеры, не применяющие наемных работников, работники-добровольцы на фермах (работающие без оплаты), наемные работники. Цифры получены авторами в 2004 г. на основе данных за 2002 г.

Источник: U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, www.nass.usda.gov/, and U.S. Department of Commerce, Census Bureau, www.census.gov/.

В этих новых условиях они не могут обеспечивать рентабельности. В долгосрочном плане финансовые потери в сельском хозяйстве вызвали массовый отток рабочей силы из сельского хозяйства и переход ее в другие отрасли экономики, что показано в табл. 31.1. Этот процесс также вызвал к жизни массовую консолидацию мелких ферм в крупные. 30 лет назад фермер самостоятельно выращивал зерновые в среднем на 240 акрах земли, теперь этот же фермер, скорее всего, обрабатывает в два-три раза больше земли. В таких отраслях фермерского хозяйства, как производство картофеля, фруктов, овощей, говядины и птицы, появились огромные корпоративные фермы, которые теперь называют **агропромышленными комплексами**. В настоящее время в США имеется приблизительно 2 млн ферм, в то время как в 1960 г. их было 4 млн, а доля фермерского труда составляет сейчас 2% от общей рабочей силы в этой стране по сравнению с 11% в 1960 г. (Во вставке «Международный ракурс 31.1» сравниваются самые последние данные по числу занятых в процентном исчислении в сельском хозяйстве в ряде стран.)

Доход фермерских домохозяйств

Традиционно доход фермерских хозяйств был существенно ниже, чем у домохозяйств, не связанных с этим направлением деятельности. Но даже при более низких фактических ценах на урожай этот дисбаланс стал меняться в другую сторону. В 2004 г. — особенно хороший год для сельского хозяйства — средний доход фермерского хозяйства составил 81 480 долл. по сравнению с 60 528 долл. для всех домохозяйств США. Переселение людей, консолидация ферм, повышение производительности в фермерском деле и значительные субсидии органов власти существенно повысили доход в фермерском деле *в расчете на фермерское домохозяйство* (которых стало меньше в целом, чем в прошлом).

К тому же члены фермерских домохозяйств, имеющих меньшие по размерам фермы, все больше устраиваются на другую работу в ближайших городах и поселках. В среднем только 17% дохода фермерского домохозяйства приходится на чисто фермерскую деятельность. Это средняя цифра, однако, во многих домохозяйствах, живущих в глубинке, и управляющих небольшими фермами, где они и живут, эта цифра намного ниже. У домохозяйств, управляющих «коммерческими фермами», т.е. теми, у которых годовой объем продаж превышает 250 тыс. долл., — очень высокий процент дохода, получаемого от фермерского дела. В 2004 г. в США домохозяйства, занимающиеся коммерческим фермерским делом, в среднем заработали примерно в три раза больше, чем средние (фермерское и нефермерское) домохозяйства. Хотя сельское хозяйство в масштабах всей



Международный ракурс 31.1

Доля рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве

В сельском хозяйстве богатых стран занята меньшая доля рабочей силы, чем в бедных. Поскольку рабочая сила бедных стран занята в основном производстве пищи и сырья для населения, рабочей силы для строительства жилья, школ, автомобилей и создания других товаров и услуг, соответствующих высокому уровню жизни, остается относительно мало.



Источник: International Labour Office, www.ilo.org/. Самые последние данные.

экономики страны является отраслью, переживающей упадок, оставшиеся коммерческие фермы, число которых в США сокращается, показывают очень хорошие результаты, по крайней мере, в целом. (Ключевой вопрос 3.)

Краткое повторение 33.1

- Цены и доходы в сельском хозяйстве испытывают серьезные колебания на протяжении короткого времени, поскольку неэластичный спрос трансформирует даже небольшие изменения объема сельскохозяйственного производства и спроса в гораздо более крупные изменения цен и доходов.
- Технический прогресс с течением времени привел к резкому росту предложения сельскохозяйственной продукции.
- Рост спроса на сельскохозяйственную продукцию в США относительно умерен, поскольку этот спрос неэластичен по доходам, а прирост населения относительно невысок.

- Сочетание значительного роста предложения с незначительным увеличением спроса делает сельское хозяйство США отраслью, переживающей упадок (если измерять стоимость сельскохозяйственной продукции как процент ВВП).

Экономические аспекты сельскохозяйственной политики

Начиная с 1930-х гг. американское сельское хозяйство стало получать субсидии от властей. «Фермерская программа» включает: 1) поддержку цен на сельскохозяйственную продукцию, доходов и объема продукции; 2) сохранение воды и почвы; 3) проведение исследований в области сельского хозяйства; 4) выдачу кредитов фермерам; 5) страхование урожая; 6) субсидирование продажи сельскохозяйственной продукции на мировых рынках.

Сейчас основное внимание мы уделим основному элементу фермерской политики — программам, разработанным для повышения цен на сельскохозяйственную продукцию и доходов фермеров. Эта тема в настоящее время особенно важна, поскольку в последние годы (прежде всего в 1996 и 2002 гг.) Конгресс принял новые законы о фермерстве, заменившие традиционные формы субсидий фермерам на новые. Чтобы понять сущность новой политики, необходимо разобраться в новых приемах, заменивших прежние, а также в целях фермерских субсидий и результатах, к которым они привели. За период с 2000 по 2005 г. американские фермеры в виде субсидий каждый год в среднем получали по 21,6 млрд долл. (Как показано во вставке «Международный ракурс 31.2», к фермерским субсидиям прибегают во многих странах.)

Обоснование необходимости предоставления субсидий

На протяжении нескольких десятилетий в пользу предоставления субсидий фермерам приводятся самые разные аргументы.

- Фермеры принадлежат к относительно бедным слоям населения, несмотря на то что продукты их труда пользуются всеобщим спросом, и поэтому они могут повышать цены и получать более высокие доходы за счет государственной помощи.
- «Семейные фермы» — это фундамент американского общества, и их следует поддерживать как «образ жизни».
- Фермеры постоянно подвергаются воздействию природных катаклизмов: наводнений, засух, вредителей, которым не подвергаются другие отрасли. Без помощи правительства фермеры не могут от них полностью застраховаться.



Международный ракурс 31.2

Субсидии сельскому хозяйству в некоторых странах

Значительную долю (в процентном исчислении) фермеры во многих странах получают в виде субсидий.

Субсидии в 2004 г. органов власти
сельскому хозяйству
как доля в доходах фермеров, %



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org.

- Продавая свою продукцию, фермеры сталкиваются с совершенно конкурентными рынками, а покупать им приходится у отраслей, обладающих заметной рыночной мощью. Большая часть фирм, у которых фермеры покупают удобрения, сельскохозяйственную технику и бензин, имеют возможность, позволяющие контролировать свои цены. В противоположность этому фермеры, продавая свою продукцию, находятся полностью во власти рынка. Сторонники субсидий утверждают, что сельскому хозяйству требуется государственная помощь, чтобы противостоять неблагоприятным условиям торговли, с которыми сталкиваются фермеры.

Предыстория: концепция паритета

Закон о регулировании сельского хозяйства (*Agricultural Adjustment Act*) от 1933 г. в качестве краеугольного камня сельскохозяйственной политики использует **концепцию паритета**. Логическое обоснование концепции паритета можно представить как в абсолютных, так и относительных параметрах. В абсолютных параметрах паритет означает, что каждый год в обмен на фиксированный объем сельскохозяйственных продуктов фермер должен иметь возможность получить некоторое фиксированное количе-

ство товаров и услуг. Другими словами, данный объем продукции должен всегда обеспечивать определенный реальный доход. «Если в 1912 г. фермер мог отвезти в город бушель зерна, продать его и купить себе рубашку, то и сегодня он должен быть в состоянии отвезти в город бушель зерна и купить рубашку». В относительных параметрах концепция паритета предполагает, что соотношение цен на продукцию фермеров и цен на товары и услуги, которые потребляют фермеры, должно оставаться постоянным. Концепция паритета подразумевает, что, если цена рубашек за последнее время утроилась, цена зерна также должна утроиться. Это означает 100%-й паритет.

Индекс паритета равен отношению цен продукции фермеров к ценам товаров, приобретаемых фермерами, т.е.

$$\text{Индекс паритета} = \frac{\text{Цены на продукцию фермеров}}{\text{Цены на товары, приобретаемые фермерами}}$$

Очевидно, что фермеры выиграют, если цены их продуктов будут устанавливаться на основе 100%-го паритета. К 2005 г. номинальные цены, по которым платили сами фермеры, выросли по сравнению с 1910–1914 гг. в 16 раз, в то время как цены на продукцию самих этих фермеров увеличились только в 7 раз. В 2005 г. индекс паритета составлял примерно 40%, т.е. соотношение цен, по которым фермеры продавали свою продукцию, и цен, по которым они приобретали товары, в 2005 г. было таковым, что фермер мог купить всего 40% от того, что он мог бы приобрести в базовом периоде, т.е. в 1910–1914 гг. Фермерская политика, требующая 100%-го паритета, привела бы к установлению значительно более высоких цен на продукцию фермеров.

Экономические аспекты ценовой поддержки

Практическая значимость паритетных цен заключается в том, что они дают основу для установления органами власти минимальных цен. Применительно к сельскому хозяйству такая политика называется **ценовой поддержкой**. Как уже было показано, в долгосрочной перспективе рыночные цены на продукцию фермеров, как правило, отстают от цен на приобретаемые ими товары. Для достижения паритета или хотя бы приближения к нему органы власти в качестве одной из таких мер могут установить на сельскохозяйственные продукты цены выше равновесных и тем самым оказать фермерам ценовую поддержку.

В США было разработано и опробовано на практике множество разнообразных специальных про-

грамм ценовой поддержки, но все они имели почти одинаковый результат, хотя были и такие, которые дали незначительный или негативный эффект. Предположим, на рис. 31.6 поддерживаемой ценой является P_s , а равновесной ценой — P_e . Посмотрим, какими в этом случае будут последствия ценовой политики.

Излишек продукции Наиболее очевидным следствием такой политики является образование излишков продуктов. Потребители захотят купить только Q_c единиц продукции, продаваемой по поддерживаемой цене, в то время как фермеры на рынке предлагают Q_s ед. Что будет происходить с образовавшимся излишком ($Q_s - Q_c$)? Его должны купить органы власти, чтобы реально поддерживать цены выше равновесного уровня. Как будет показано ниже, это избыточное производство является признаком выделения избыточных ресурсов на сельское хозяйство.

Выигрыш фермеров Фермеры, очевидно, выигрывают от ценовой поддержки. На рис. 31.6 валовые доходы повышаются с уровня, характерного для

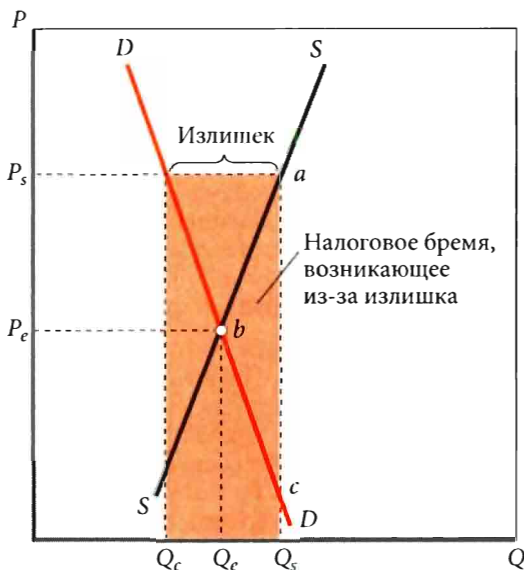


Рис. 31.6

Ценовая поддержка, сельскохозяйственные излишки и трансферты фермерам. Рыночные спрос D и предложение S сельскохозяйственной продукции позволяют установить равновесную цену P_e и добиться равновесного количества продукции Q_e . При цене выше равновесной P_s объем сокращается до Q_c , объем продукции возрастает до Q_s , а излишек составляет $Q_s - Q_c$. Объем средств, переданных от налогоплательщиков фермерам (трансферт), представлен оранжевым прямоугольником.

свободного рынка, $0P_e b Q_e$ до поддерживаемого уровня $0P_s a Q_s$.

Убытки потребителей Потребители сельскохозяйственной продукции несут убытки, так как вынуждены покупать сельскохозяйственную продукцию по более высокой цене (P_s , а не P_e) и потреблять меньше продуктов (Q_c , а не Q_e). В некоторых случаях разница между рыночной и поддерживаемой ценой может быть существенной. Например, в США поддерживаемая цена фунта сахара в два раза превышает цену мирового рынка; подсчитано приблизительно, что кварта натурального молока стоит в два раза больше, чем она стоила бы, если бы государственных программ не было. Следует отметить, что высокие цены на продукты питания гораздо сильнее затрагивают бедные слои населения, чем богатые, так как они тратят на них большую часть своего дохода.

Избыточное выделение ресурсов Общество в целом терпит убытки, поскольку ценовая поддержка способствует неэффективному выделению избыточных ресурсов на сельское хозяйство. Минимальная, или поддерживаемая, цена (P_s) привлекает завышенное количество ресурсов в сельскохозяйственный сектор, чего не было бы при свободном рынке (P_e). При использовании модели совершенной конкуренции кривая рыночного предложения на рис. 31.6 представляет собой совокупность кривых предельных затрат всех фермеров, производящих этот продукт при всех возможных объемах продукции. Эффективное распределение ресурсов происходит там, где рыночная цена P_e равна предельным издержкам, что на графике соответствует точке b . При эффективном распределении ресурсов общество получит равновесный объем продукции Q_e .

И наоборот, объем продукции Q_s , предлагаемый на рынке при поддерживаемой цене P_s , безусловно, означает выделение излишних ресурсов; для всех единиц продукции, выпущенных в диапазоне $Q_e Q_s$, предельные издержки (измеряемые относительно кривой S) превышают цены, которые люди пожелали бы заплатить за эти единицы продукции (измеряемые относительно кривой D). Проще говоря, предельные издержки этого излишка продукции для всего общества превышают предельные выгоды от него. Поэтому при наличии ценовой поддержки общество *теряет часть эффективности*.

Другие социальные потери Общество в целом несет убытки еще по трем направлениям.

Во-первых, налогоплательщики платят более высокие налоги, чтобы финансировать государственные закупки излишка сельскохозяйственной продукции. На рис. 31.6 это добавочное налоговое бремя равно объему избыточной продукции $Q_s - Q_c$, умноженному на ее цену P_s . Графически размер этого бремени представлен затененным прямоугольни-

ком. Вспомним также, что сбор налогов как таковой вызывает снижение эффективности (см. рис. 29.5). К тому же к налоговому бремени добавляются издержки хранения этой избыточной продукции.

Во-вторых, вмешательство органов власти в сельское хозяйство влечет за собой дополнительные административные расходы. США для осуществления ценовой поддержки и реализации других сельскохозяйственных программ требуются тысячи чиновников.

В-третьих, политика «погони за рентой», т.е. поиск политических сторонников того, чтобы законодательство обеспечивало сохранение и увеличение богатства у группы лиц, разорительна для общества в целом. Но фермеры тратят значительные суммы на сохранение ценовой поддержки и других программ, увеличивающих их доходы.

Издержки на охрану окружающей среды Из данных рис. 31.6 видно, что ценовая поддержка стимулирует дополнительное производство. Хотя часть дополнительной продукции может потребовать дополнительных земельных угодий, большая часть этой продукции – результат большего количества удобрений и пестицидов. К несчастью, пестициды и удобрения представляют собой яды, которые могут загрязнять окружающую среду (например, грунтовые воды) и угрожать здоровью сельскохозяйственных работников и потребителей, попадая в пищу. Исследования показывают наличие корреляции между размером субсидий и использованием химикатов.

Сельскохозяйственная политика может создавать и менее очевидные проблемы в области охраны окружающей среды. Во-первых, фермеры получают ценовую поддержку только там, где земля постоянно используется для производства конкурентной продукции, например пшеницы или кукурузы. Это приводит к отказу от ротации культур, помогающей бороться с заболеваниями растений без применения химических методов. Таким образом, сельскохозяйственная политика способствует борьбе с вредителями преимущественно химическими методами в ущерб нехимическим средствам борьбы.

Во-вторых, из анализа производного спроса известно, что рост цены продукции стимулирует спрос на требующиеся для нее факторы производства. В данном случае политика ценовой поддержки увеличивает спрос на землю. В результате в сельском хозяйстве используется больше земли, и часто это низкокачественная земля, расположенная на крутых склонах, подвергшаяся эрозии или заболоченная. Ценовая поддержка также стимулирует использование большего количества воды для орошения, из-за чего в конечном счете усиливается эрозия почв.

Международные издержки Издержки на оказание ценовой поддержки намного превышают скрытые издержки, показанные на рис. 31.6. Политика поддержания цен порождает серьезные экономиче-

ские диспропорции, не ограничивающиеся национальными границами отдельных государств. Например, установление цен выше равновесных на американском рынке сельскохозяйственной продукции делает его привлекательным для иностранных производителей. Но приток импортной сельскохозяйственной продукции повышает предложение в стране, что усиливает пагубную ситуацию, складывающуюся в США, приводя к другой проблеме – избытку продукции. Чтобы не допустить такого положения, США, как правило, устанавливают тарифные барьеры или квоты на импорт. Эти преграды часто ограничивают объем импортной продукции более эффективных зарубежных компаний и одновременно стимулируют рост производства у менее эффективных американских производителей. В результате складывается система низкоэффективного использования мировых сельскохозяйственных ресурсов. Во вставке «Последний штрих» к этой главе рассказано о таком положении на примере производства сахара.

Так как США и другие промышленно развитые страны мира со сходными программами поддержки сельского хозяйства вывозят излишки своей продукции на мировые рынки, цены на нее подвергаются серьезному давлению. Из-за этого развивающиеся страны, испытывающие сильную зависимость от ситуации на мировых товарных рынках, несут убытки в результате резкого сокращения своей экспортной выручки. Так, субсидирование цен на рис в США вызвало значительные потери для Таиланда – основного мирового экспортера риса. А программа ценовой поддержки хлопка в США пагубно отразилась на положении фермеров в Египте, Мексике и ряде других экспортирующих хлопок стран. (**Ключевой вопрос 8.**)

Сокращение излишков

Из графика на рис. 31.6 ясно, что программы, имеющие целью сократить рыночное предложение (смещение кривой S влево) или повысить рыночное предложение (смещение кривой D вправо), будут способствовать повышению рыночной цены до уровня поддерживаемой цены P_s . Более того, такие программы будут также снижать или сокращать излишки фермерской продукции. Власти США для сокращения или вообще ликвидации излишков пытались использовать приемы, влияющие как на спрос, так и на предложение.

Ограничение предложения До недавнего времени государственная политика была в основном нацелена на ограничение производства сельскохозяйственной продукции. В частности, ценовая поддержка сопровождалась **программами перераспределения посевных площадей**. В ответ на гарантированные цены на зерновые фермеры должны были согласиться ограничить площади засеваемых земель. Пытаясь

сбалансировать объем предложения и спроса, Министерство сельского хозяйства США сначала приблизительно подсчитывает объем каждого продукта, который частные потребители купят по поддерживаемой цене. Затем рассчитывается площадь посевных земель, на которых эта продукция должна быть произведена. Общая посевная площадь в акрах делится между штатами, в штатах — между графствами, а в графствах — между отдельными фермерами.

Программы по ограничению предложения оказались лишь отчасти успешными. При их помощи не удалось полностью ликвидировать излишки сельскохозяйственной продукции, в основном потому, что сокращение посевной площади неизменно ведет к непропорциональному падению объема продукции. Ведь фермеры выводят из оборота худшую землю и сохраняют в производстве лучшую. К тому же возделываемые земли обрабатываются более интенсивно. В результате использования лучших семян, большего количества и лучших по качеству удобрений и инсектицидов и большей численности рабочей силы выход продукции с каждого акра возрастает. А не участвующие в программе фермеры могут даже расширять посевные площади в ожидании более высоких цен. Однако нет сомнения, что указанное распределение площадей привело к снижению излишков, накапливающихся у ферм, и связанных с ними затрат налогоплательщиков.

Поддержка спроса Стремясь повысить спрос на сельскохозяйственную продукцию, американское правительство прибегает к нескольким способам. Например, и органы власти, и частная промышленность затратили значительные суммы на научные исследования, цель которых — найти новые способы применения сельскохозяйственной продукции. Одним из таких примеров, правда, достаточно противоречивым, является производство газаolina — смеси бензина и спирта, изготовленного из зерна, чтобы за счет этого повысить спрос на сельскохозяйственную продукцию. Другим примером такого рода, хотя и менее масштабным, можно назвать попытки использовать соевые бобы вместо воска при производстве цветных карандашей. Большинство экспертов приходят к заключению, что успехи в этом направлении пока более чем скромны.

Специалисты органов власти также разработали ряд программ, направленных на увеличение потребления сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке. Например, программа продовольственных талонов предназначена для того, чтобы поддержать спрос на продукты питания семей с низкими доходами. Подобным же образом программа «Продовольствие во имя мира» позволила развивающимся странам покупать излишки американской сельскохозяйственной продукции за национальные валюты, а не за доллары. Федеральное правительство ежегодно

тратит миллионы долларов на рекламу и продвижение на мировой рынок американской сельскохозяйственной продукции. Более того, при заключении международных торговых сделок американские участники переговоров упорно стремятся убедить представителей зарубежных стран снимать или ослаблять торговые ограничения на импорт сельскохозяйственной продукции.

Во времена, когда практикуется ценовая поддержка, усилия органов власти, направленные на ограничение предложения и повышение спроса, без сомнения, способствовали уменьшению объема излишков сельскохозяйственной продукции, но ликвидировать их полностью они не позволили.

Краткое повторение 31.2

- Концепция паритета исходит из допущения, что фермеры должны поддерживать постоянную пропорцию между уровнем цен своей сельскохозяйственной продукции и ценами, которые они платят за товары и услуги в целом.
- Поддерживаемые правительством цены — это минимальный уровень цен, установленных на некоторые виды сельскохозяйственной продукции.
- Ценовая поддержка приводит к производству излишков сельскохозяйственной продукции, которые органы власти обязаны скупить и хранить для поддержания высоких доходов фермеров, а это приводит к росту потребительских цен и выделению избыточных ресурсов в сельское хозяйство.
- Поддержка высоких цен внутри страны побуждает и другие страны возводить торговые барьеры на ввозимые сельскохозяйственные продукты и выбрасывать их излишки на мировые рынки.

Критические высказывания и политика

После нескольких десятилетий проведения государственной политики поддержания цен в 1990-х гг. стало очевидно, что сельскохозяйственная политика работает не так, как задумывалось. Поэтому в ее адрес стало раздаваться все больше критических высказываний, а анализ приемов, применяемых при выдаче субсидий, приводил ко все более резким выводам.

Критические высказывания о концепции паритета

Экономисты единодушно выступили против обоснованности концепции паритета. Они не увидели никакой экономической логики в том, что если в 1900 г.

за бушель пшеницы можно купить рубашку, то через несколько десятилетий при продаже того же бушеля также следует купить рубашку. Относительные ценности товаров и услуг определяются соотношениями спроса и предложения, а со временем из-за изменений технологий, снижения цен ресурсов, изменения вкусов и появления ресурсов-субститутов и новых продуктов относительные ценности меняются. Полностью оснащенный персональный компьютер плюс монитор, плюс принтер в 1985 г. стоили как новый недорогой автомобиль. Всего через десятилетие ситуация совершенно изменилась, поскольку цена на компьютерное оборудование существенно упала. Если руководствоваться концепцией паритета, надо было согласиться, что поддержка цен и субсидии оправданы и для производителей компьютеров!

Критические высказывания о системе поддержки цен

Критические высказывания против поддержки цен были столь же резкими.

Симптомы, а не причины Государственная политика в отношении сельского хозяйства направлена на ликвидацию симптомов, а не причин «заболевания». Основная причина проблемы – неправильное распределение ресурсов между сельским хозяйством и остальными отраслями экономики. Исторически эта проблема возникла из-за слишком большого числа фермеров. Результатом нерационального использования ресурсов являются низкие доходы фермеров. Государственная политика в области сельского хозяйства была ориентирована главным образом на поддержку фермерских цен и доходов, а не на смягчение проблемы распределения ресурсов, т.е. основной причины снижения доходов. Другими словами, ориентация на цены и доходы замедляла перераспределение ресурсов и не способствовала решению долговременной проблемы, существующей в фермерском деле.

Неправильное распределение субсидий Поскольку политика поддержки цены формировалась из расчета на один бушель, программы поддержки цен и доходов приносили больше всего пользу тем фермерам, которые меньше всего нуждались в государственной помощи. Если исходить из того, что основной целью американской фермерской программы является повышение низких фермерских доходов, логически следует, что любая программа государственной помощи должна быть ориентирована на фермеров с самыми низкими доходами. Но бедный фермер с небольшим объемом продукции не производит и не продает на рынке объем продукции, позволяющий ему получить значительную помощь на основе ценовой поддержки. Только крупная корпоративная ферма может извлечь из этого выгоды – благодаря большому объему продукции. Если

рассмотреть эту ситуацию с точки зрения справедливости, то прямые выплаты нуждающимся фермерам гораздо предпочтительнее косвенных платежей в виде ценовой поддержки, которую в первую очередь получает небольшая группа преуспевающих фермеров с высокими доходами. Еще более полезным вариантом, утверждают многие экономисты, была бы поддержка фермерам, готовых круто изменить свою жизнь, на время их перехода от занятий сельским хозяйством к иным профессиональным обязанностям, на которые спрос высок, и их переобучение, чтобы этот переход оказался для них менее безболезненным.

Аналогично следует подходить и к ценам на землю. Выгоды от соотношения цен и доходов, которые обеспечиваются различными фермерскими программами, в конечном счете капитализируются в более высоких ценах сельскохозяйственных угодий. Делая зерновые более дорогостоящими, политика ценовой поддержки привела к удорожанию и самой земли. Это выгодно для фермеров, владеющих землей, но больно ударяет фермеров, арендующих участки. В США фермеры арендуют около 40% сельскохозяйственных угодий, в основном у состоятельных землевладельцев, которые сами не являются фермерами. Поэтому ценовая поддержка фактически превращается в субсидию людям, которые не занимаются земледелием.

Противоречия политики В силу сложности сельскохозяйственной политики и многочисленности ее целей она неизбежно ведет к ряду конфликтов и противоречий. Если субсидии на научные исследования преимущественно направлены на повышение производительности фермерских хозяйств и увеличение предложения сельскохозяйственной продукции, то программы резервирования посевных площадей и вывода земель из оборота предназначены для сокращения ее предложения. Ценовая поддержка зерновых означает возрастание затрат на корма для скота и повышение цен продукции животноводства для потребителей. Фермеры, производящие табак, получали субсидии в то время, когда было повсеместно признано, что потребление табака плохо действует на здоровье. Американские производители сахара повысили цены на свой продукт на внутреннем рынке после введения (по специальной «сахарной» программе) импортных квот, что противоречит политике свободной торговли. Если программы ограничения площади сельскохозяйственных земель направлены на выведение из оборота низкокачественных участков, то политика ценовой поддержки создает стимулы для вовлечения таких земель в оборот.

Все эти критические высказывания в конце концов помогли провести общую реформу политики, проводимой в этом направлении. Тем не менее, как мы увидим ниже, эта реформа на практике оказалась менее масштабной, чем первоначально задумыва-

лось. Почти все критические высказывания в отношении программы поддержки цен остаются справедливыми и для текущей фермерской политики.

Политические аспекты сельскохозяйственных программ

В свете указанных критических высказываний справедливо задать вопрос, почему США в течение 60 лет проводили столь обширную и дорогостоящую сельскохозяйственную программу по поддержанию цен? Почему подобные сельскохозяйственные программы продолжают действовать и сегодня в отношении таких продуктов, как сахар, молоко и табак? Почему и в настоящее время фермеры получают многомиллиардные субсидии?

Еще раз вернемся к теории общественного выбора Ответить на эти вопросы нам поможет теория общественного выбора, изложенная в гл. 29. Вспомним, что «погоня за рентой» предполагает наличие заинтересованных групп (профсоюзов, фирм в определенной отрасли или фермеров, производящих некоторую продукцию), использующих политические методы для перераспределения доходов или богатства в их пользу за счет интересов других групп или общества в целом. Также вспомним, что существует эффект особых интересов, появляющийся в результате реализации некоторых программ или политики, когда небольшая группа людей получает значительную выгоду за счет большой группы людей, индивидуальные члены которой несут незначительные убытки. Объяснить политику, лежащую в основе субсидий фермерам, помогают концепции «погоны за рентой» и эффекта особых интересов.

Предположим, создается группа фермеров, например производителей арахиса или сахарной свеклы, в которой формируется щедро финансируемый комитет для оказания политического влияния. Задача такого комитета – продвижение и проведение в жизнь государственных программ, которые будут перераспределять доход в пользу данной группы («погоня за рентой»). Комитет будет энергично лоббировать сенаторов и представителей органов власти, чтобы те сохраняли ценовую поддержку и установили квоты на импорт арахиса или сахарной свеклы. Комитет осуществляет лоббирование, внося денежные средства в избирательные или другие фонды сочувствующих им законодателей. Хотя производство арахиса сконцентрировано всего в нескольких штатах, таких как Джорджия, Алабама и Техас, комитет будет также делить взносы в фонды законодателей из других штатов, чтобы заручиться и их поддержкой.

Однако как может группа с такими ограниченными интересами – производители сахара или арахиса – так успешно лоббировать законодателей, чтобы получать более высокий доход за счет общества в целом? Хотя общие издержки выполнения групповой

программы могут быть значительными, издержки, приходящиеся на каждого индивидуального налогоплательщика, малы (действует эффект особых интересов). Граждане-налогоплательщики, скорее всего, не информированы и относятся достаточно безразлично к подобным вопросам, поскольку теряют здесь очень немного. Если вы не выращиваете сахарную свеклу или арахис, у вас, вероятно, нет никаких представлений относительно того, во сколько эти программы обходятся вам как индивидуальному налогоплательщику и потребителю, и вы не станете поднимать шум, если ваши законодатели проголосуют за программу поддержки цены на сахар. Поэтому деятельность таких комитетов почти не встречает противодействия со стороны общественности.

Существует и уже известный вам вариант взаимных политических услуг, используемый для получения требуемого результата, – обмен голосами в пользу определенных направлений политики и программ. Например, сенатор Фогхорн голосует за программу, приносящую пользу избирателям сенатора Морибунда, а Морибунд отвечает услугой на услугу. Так, многие члены Конгресса, представляющие городские районы с низкими доходами, голосуют за предоставление сельскохозяйственных субсидий. В свою очередь представители сельскохозяйственных районов поддерживают программы выдачи талонов на продукты для бедных. В результате этого появляется сельско-городская коалиция, благодаря чему представители обоих районов обеспечивают выгоды избирателям и повышают свои шансы на переизбрание. Такие коалиции помогают объяснить, почему по-прежнему выплачиваются субсидии фермерам и почему программа раздачи талонов на продукты работает уже многие годы.

Крупные агропромышленные комплексы, вкладывающие значительные средства в сельское хозяйство, также обеспечивают политическую поддержку субсидий фермерам, поскольку эти программы увеличивают количество химикатов и сельскохозяйственной техники, которую фермеры способны купить. Не нужно даже и говорить, что подобные программы защищают и многие тысячи государственных чиновников, чья работа прямо связана с реализацией сельскохозяйственных программ. К числу сторонников этой политики относятся и владельцы сельскохозяйственных земель.

Теория общественного выбора объясняет, почему политики, скорее всего, будут поддерживать программы, имеющие скрытые издержки. Как мы уже видели, это в полной мере справедливо и в отношении сельскохозяйственных программ. При анализе рис. 31.6 мы обнаружили, что ценовая поддержка приводит не только к явному перераспределению средств от налогоплательщиков к фермерам, но и к скрытым издержкам в виде более высоких цен про-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Сахарная программа: «сладкое дельце»

Сахарная программа – очень выгодна для отечественных производителей сахара, но она приводит к большим расходам отечественных потребителей и иностранных производителей.

Продолжающаяся и в настоящее время в США сахарная программа сохраняет ценовую поддержку и квоты на импорт, чтобы гарантировать минимальную цену сахара для производителей сахара. Эта программа порождает значительное давление на участников как национального, так и международного рынков.

Внутренние издержки Осуществляемая ценовая поддержка американских производителей сахара привела к тому, что внутренние цены на сахар сохраняются на уровне, вдвое превышающем мировую цену. По оценкам, совокупные издержки внутренних потребителей составляют около 1,9 млрд долл. в год. Более того, влияние искусственно завышенных цен на сахар оказывается «регрессивным», поскольку бедные домохозяйства расходуют большую часть своих доходов на еду, чем домохозяйства с высоким уровнем дохода. При этом каждый производитель сахара получает только в виде субсидий сумму, вдвое превышающую средний доход американской семьи. За последний год один из производителей получил субсидии на сумму 30 млн долл. Многие производители сахара благодаря этой программе дополнительно получают более 1 млн долл. за год.

Квоты на импорт В результате целенаправленного сохранения высоких цен на сахар иностранные производители стремятся продавать свою продукцию в США. Но приток более дешевого иностранного сахара на американский внутренний рынок подорвал бы внутреннюю ценовую поддержку. Поэтому американское правительство ввело квоты на импорт иностранного сахара. По мере роста разрыва между поддерживаемыми США ценами и мировыми ценами доля импортного сахара все время снижалась. В 1975 г. около 30% сахара было импортным; в настоящее время ввозится только 16%. Внутренняя сельскохозяйственная политика в производстве сахара в значительной степени определяет и международную торговую политику США в отношении этого продукта.

Развивающиеся страны Потеря американского рынка имела множество отрицательных последствий для менее развитых стран, экспортирующих сахар, таких как Филиппины, Бразилия и страны Центральной Америки.

Во-первых, потеря американского рынка значительно сократила доходы этих стран от экспорта; по оценкам, это стоит им несколько миллиардов долларов ежегодно. Снижение поступлений от экспорта является важным обстоятельством, так как многие производящие сахар страны сильно зависят от таких поступлений при выплате процентов и основных сумм огромного внешнего долга США и другим промышленно развитым странам.

дуктов, издержек на хранение дополнительной продукции, административных издержек управления сельскохозяйственными программами и затрат, связанных с неправильным распределением ресурсов внутри страны и на международном рынке. Поскольку такие расходы в основном являются косвенными и скрытыми, фермерские программы считаются намного более приемлемыми для политиков и населения, чем программы с явными издержками.

Изменение политики Несмотря на политику «погоны за рентой», особые интересы и политические услуги, в области политики субсидирования сельского хозяйства происходят изменения, чему способствует ряд факторов.

Сокращение политической поддержки С сокращением численности фермерского населения отмечается и уменьшение его политического влияния. В 1930-е гг. фермерское население США составляло около 25%, и именно в этот период была разработана большая часть фермерских программ; сегодня же

число фермеров сократилось до 2% населения. В настоящее время соотношение представителей городского и сельского населения в Конгрессе составляет 10 к 1. Все больше и больше законодателей критически относятся к сельскохозяйственным программам, поскольку они в основном увеличивают счета, оплачиваемые покупателями сельскохозяйственной продукции, а также доходы фермеров. Кроме того, все больше фермеров склоняются к идее прекращения вмешательства федерального правительства в их хозяйственные решения. Поэтому многие представители сельскохозяйственных штатов в Конгрессе США сегодня поддерживают политику свободного рынка.

Аспекты мировой торговли Соединенные Штаты являлись и являются лидерами, настаивающими на снижении барьеров, которые препятствуют мировой торговле сельскохозяйственными продуктами. Такая политика также способствовала возникновению более критического отношения к субсидиям фермеров, особенно в поддержке цен. Страны Европейского

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Во-вторых, лишённые возможности продавать на американском рынке из-за установленных квот развивающиеся страны вывезли свой сахар на мировые рынки, где увеличение предложения привело к снижению мировых цен на сахар.

В-третьих, под влиянием внутренней ценовой поддержки американское производство сахара увеличилось в такой степени, что США скоро могут превратиться из страны, импортирующей сахар, в страну, экспортирующую сахар. Таким образом, сахарная программа США скоро может стать источником новой конкуренции для производителей сахара из менее развитых стран. Ценовая поддержка производителей сахара в Европейском союзе уже превратила эту группу стран в экспортеров сахара.

Снижение эффективности в США По оценкам отдела правительственного учета (*Government Accounting Office*), производители сахара каждый год получают от сахарной программы выгоды стоимостью примерно 1 млрд долл., но убытки, которые несут за это же время американские потребители, составляют примерно от 1,5 до 1,9 млрд долл. Превышение убытков над доходами, таким образом, составляет от 500 до 900 млн долл. ежегодно. Это снижение эффективности происходит из-за избыточного выделения ресурсов в США на выращивание сахарной свеклы и сахарного тростника и их переработку.

Существует и вторичный эффект более высоких внутренних цен на сахар. Они побудили несколько кондитерских фирм в США (производителей конфет) пере-

вести свои производственные операции в Канаду или Мексику. По данным Министерства торговли США, на каждое дополнительное рабочее место, которое появилось в результате ценовой поддержки в секторах производства тростникового и свеклового сахара, в отраслях, покупающих сахар, сократилось три рабочих места. Общее сокращение, которое произошло из-за такой политики, с 1997 г. составило 10 тыс. рабочих мест.

Неэффективное распределение мировых ресурсов Как с внутренней, так и с международной точек зрения, программы ценовой поддержки производителей сахара в США и других промышленно развитых странах снизили эффективность распределения ресурсов в сельское хозяйство по всему миру. Ценовая поддержка привела к избыточному выделению ресурсов для производства сахара менее эффективными американскими производителями. Введение американских квот на импорт и снижение мировых цен на сахар способствовали тому, что более эффективные иностранные производители сократили объем производства. Фирмы с высокими издержками производят больше, а с низкими издержками меньше сахара, что в приводит к неэффективному распределению мировых сельскохозяйственных ресурсов.

Неэффективному использованию мировых ресурсов способствует перемещение предприятий, которое в настоящее время активно осуществляют производители конфет, чтобы избежать искусственно завышенных цен на сахар в США, переводя капитал и труд в места, обеспечивающие им конкурентное преимущество.

союза и многие другие государства оказывают ценовую поддержку сельскохозяйственной продукции. Чтобы поддерживать цены на внутренних рынках высокими, они ограничивают импорт иностранной сельскохозяйственной продукции, используя для этого тарифы и квоты. Чтобы избавиться от сельскохозяйственных излишков, эти страны предоставляют субсидии для экспорта сельскохозяйственной продукции на мировые рынки. Влияние этой политики на США состоит в том, что: 1) у американских фермеров имеются большие сложности при продаже продукции странам ЕС, возникающие из-за высоких торговых барьеров; 2) субсидированный экспорт из ЕС снижает мировые цены на сельскохозяйственную продукцию, делая рынки менее привлекательными для американских фермеров.

К сожалению, сельскохозяйственные программы ЕС и США искажают мировую сельскохозяйственную торговлю и, как следствие, международное распределение ресурсов для сельского хозяйства. По-

буждаемые искусственно завышенными ценами фермеры в промышленно развитых странах производят больше сельскохозяйственной продукции, чем делали бы это в противном случае. Возникающие в результате излишки попадают на мировые рынки, где происходит снижение цен. Это означает, что фермеры из стран, не имеющих сельскохозяйственных программ (часто это развивающиеся страны), сталкиваются с искусственно заниженными ценами на свой экспорт, что побуждает их сокращать внутреннее производство. Конечным результатом такой политики является изъятие средств из тех отраслей производства, которые могли бы развиваться на основе конкурентных преимуществ. Примером здесь может служить ценовая поддержка, в результате которой сельскохозяйственные ресурсы США продолжают направляться производителям сахара, несмотря на то, что сахар можно производить при вдвое меньших издержках в странах Карибского бассейна и Австралии.

Понимая, к чему приводят подобные искажения, в 1994 г. 128 стран, членов Всемирной торговой организации (ВТО), договорились к 2000 г. сократить программы поддержки фермерского хозяйства на 20% и снизить тарифы и квоты на импортируемые продукты на 15%. Сокращение субсидий фермерам, тарифов и квот на сельскохозяйственную продукцию является предметом постоянных переговоров в ходе Дохийского раунда. Однако подготовка полноценного соглашения на эту тему является крайне сложным процессом. В середине 2006 г. эти переговоры были приостановлены.

Недавние реформы

В середине 1990-х гг. экономисты и политические лидеры разделяли мнение, что цели и приемы фермерской политики необходимо еще раз изучить и пересмотреть. Более того, цены на зерновые в это время были относительно высокими, а Конгресс хотел снизить крупные дефициты федерального бюджета.

Закон о свободе фермерской деятельности от 1996 г.

В 1996 г. Конгресс США радикально изменил проводившуюся на протяжении 60 лет политику в отношении фермеров и принял новый закон, известный под названием **Закон о свободе фермерской деятельности (Freedom to Farm Act)**. Согласно этому закону, немедленно прекращалась любая поддержка цен и практика целевого распределения земель под пшеницу, кукурузу, ячмень, овес, сорго, рожь, хлопок и рис. Фермерам разрешили ответить на эти изменения цен. Теперь они могут планировать объем продукции по своему усмотрению. Более того, они могут выращивать и другие культуры. Если, предположим, спрос на овес на мировых рынках вырос, американские фермеры могут переключиться с производства ячменя на выращивание овса. Считается, что рынки, а не государственные программы должны определять, какие именно сельскохозяйственные продукты и в каком количестве должны выращивать фермеры.

Чтобы облегчить переход от субсидий, фермерам гарантируется до 2002 г. получение так называемых «переходных пособий», величина которых с каждым годом сокращается. Эти выплаты, общей суммой (на конец 2002 г.) 37 млрд долл., рассчитаны на основе объемов продукции, которые каждый фермер производил при прежней системе ценовой поддержки. Например, фермер, выращивающий пшеницу, будет ежегодно получать некоторую сокращающуюся сумму денег на протяжении семи лет, независимо от текущей цены на пшеницу или размера урожая.

Однако этот амбициозный план, направленный на прекращение субсидирования американского сельского хозяйства, в 1998 и 1999 гг. сработал не в полной мере, когда резко сократился спрос на экспорт и большой объем производства зерновых в США оказал негативное воздействие на цены многих сельскохозяйственных продуктов. Конгресс ответил на это выделением прямых платежей и крупными выплатами по программе «чрезвычайной помощи» фермерам. Сельскохозяйственные субсидии в период с 1999 по 2002 г. в среднем составляли 20 млрд долл. в год, т.е. были даже больше, чем до принятия Закона о свободе фермерской деятельности.

Закон о фермерской деятельности от 2002 г.

В 2002 г. Конгресс принял **Закон о фермерской деятельности (Farm Act)**, который, как предполагалось, продолжил движение в сторону положений «свободы выращивания» и «прямых платежей» Закона о свободе фермерской деятельности от 1996 г. и дополнил их автоматически действующей системой «чрезвычайной помощи». Этот закон, рассчитанный на 6 лет и предусматривающий выделение 118 млрд долл., также расширил систему прямых выплат, предусмотренных в законе от 1996 г. на арахис, соевые бобы и другие масличные культуры. Однако фактически этот закон стал существенным отходом от закона 1996 г. с его явной направленностью на свободный рынок. В нем предусматриваются три основные формы товарных субсидий.

Прямые платежи Прямые платежи похожи на платежи переходного периода, выплачиваемые по Закону о свободе фермерской деятельности. Денежные платежи являются фиксированными по каждой культуре, определяются размером прежнего производства фермера и не зависят от текущих цен на зерновые или на текущий объем производства. Фермерам позволяется выращивать столько конкретной зерновой культуры, сколько они хотят, и тем не менее они получают установленные по закону платежи. В отличие от закона 1996 г. прямые платежи не являются снижающимися каждый год. Они составляют крупную долю в общей программе субсидий.

Выплаты для выравнивания циклических колебаний Новый компонент фермерской политики привязывает отдельный набор субсидий к разнице между рыночными ценами на конкретные фермерские продукты и целевыми ценами, установленными по каждой культуре. Как и прямые платежи, **выплаты для выравнивания циклических колебаний (ССР)** определяются на основе предыдущих урожаев и не зависят от того, какие культуры фермер выращивает в настоящее время. Например, целевая цена на кукурузу на период с 2004 по 2007 г. составляет 2,63 долл. за бушель. Если в один из этих годов кукуруза будет

стоить 2,63 долл. за бушель или дороже, фермер, подпадающий под условия закона, не получит *ССР*. Но если цена будет ниже 2,63 долл., фермер получит выплату, размер которой будет определен на основе разницы цен. Система *ССР* похожа на поддержку цен и играет важную роль в фермерской политике, однако в основе этой поддержки лежат не текущие урожаи, а выращенные в прошлом.

Маркетинговые займы И наконец, Закон о фермерской деятельности от 2002 г. содержит программу **маркетинговых займов**, согласно которой фермеры могут получить кредит (на основе объема продукции в расчете на единицу) у правительственных структур. Если цена на зерновые при урожае выше цены, установленной при получении займа (цены займа), фермеры могут погасить свои займы с прибылью для себя. Если же цена зерновых ниже цены при займе, фермеры могут расплатиться с кредитором и тем самым погасить свои займы. Во втором случае фермеры фактически получают субсидию, поскольку доходы от займа превышают доходы от продажи урожая на рынке.

Закон о фермерской деятельности от 2002 г. наглядно показывает, что политическое влияние фермерского лобби, хотя и более слабое, чем в прошлые годы, по-прежнему действует. Все три составляющие Закона о фермерской деятельности от 2002 г. помогают снизить ценовой риск и нестабильность доходов фермеров и повысить их прибыль. Однако этот закон не предназначен для решения фундаментальной проблемы субсидий. Как бы они ни были струк-

турированы, крупные субсидии замедляют изъятие ресурсов из сельскохозяйственного сектора и поддерживают высокие уровни производства. Это означает низкие цены на урожай и низкие рыночные доходы, получаемые фермерами. Низкие доходы, в свою очередь, становятся обоснованием для продолжающихся субсидий, выплачиваемых властями!

Краткое повторение 31.3

- Сельскохозяйственную политику США жестко критикуют за задержку изъятия избыточных ресурсов из сельского хозяйства, выделение большей части субсидий наиболее богатым фермерам, общую противоречивость.
- Продолжение действия сельскохозяйственных программ легко объяснить с точки зрения таких понятий, как «погоня за рентой», эффект особых интересов, взаимные политические услуги и другие аспекты теории общественного выбора.
- Закон о свободе фермерской деятельности от 1996 г. ликвидировал ценовую поддержку и политику сокращения посевных площадей под многими культурами, но на 7 лет сохранил прямые субсидии фермерам.
- Срок деятельности Закона о фермерской деятельности от 2002 г. заканчивается в 2007 г. В нем предусматриваются три основных типа субсидий: прямые выплаты, выплаты для выравнивания циклических колебаний и маркетинговые займы.

РЕЗЮМЕ

1. В краткосрочном плане чрезвычайно неэластичный характер спроса на сельскохозяйственную продукцию трансформирует даже небольшие изменения объемов производства и спроса на внутреннем и внешнем рынках в большие колебания цен и доходов.
2. В долгосрочном плане быстрый технический прогресс в сочетании с чрезвычайно неэластичным и относительно постоянным спросом на сельскохозяйственную продукцию явился причиной того, что сельское хозяйство в Соединенных Штатах превращается в сокращающуюся отрасль, из-за чего ресурсы из нее стали уходить.
3. Исторически сельскохозяйственная политика в США ориентировалась на цены и была основана на концепции паритета. Эта концепция предполагает, что соотношение цен, по которым фермеры продают свою продукцию, к ценам, по которым они покупают другие товары, должно оставаться постоянным.
4. Политика минимальных, или поддерживаемых, цен приводит к ряду экономических последствий: а) появляется избыточная продукция; б) доходы фермеров увеличиваются; в) потребители платят более высокие цены за сельскохозяйственные продукты; г) общество несет дополнительные издержки, связанные с выделением избыточных ресурсов в сельское хозяйство; д) общество несет издержки, связанные с более высокими налогами, которые направляются на финансирование покупки и хранения излишков сельскохозяйственной продукции; е) в результате более широкого использования пестицидов и худших земель растет загрязнение окружающей среды; ж) другие страны несут расходы, связанные с импортными барьерами и низкими мировыми ценами на сельскохозяйственную продукцию.
5. Федеральное правительство реализовало — с ограниченным успехом — ряд программ, направленных на сокращение предложения сельскохозяйственной продукции и увеличение спроса, чтобы

- уменьшить излишки, образующиеся в результате политики ценовой поддержки.
6. Специалисты критиковали сельскохозяйственную политику, проводившуюся в США, за: а) смешивание симптомов болезни (низкие доходы фермеров) и ее причин (избыточные мощности); б) предоставление огромных субсидий богатым фермерам; в) противоречия, возникающие между сельскохозяйственными программами.
 7. Продолжение субсидирования сельского хозяйства можно объяснить с позиции теории общественного выбора, в частности в терминах «погони за рентой», эффекта особых интересов и взаимных политических услуг.
 8. Политика поддержания цен и распределения земель под выращивание тех или иных культур провалилась по ряду причин: а) число фермеров и поддерживающих их политиков значительно сократилось в сравнении с числом городских потребителей сельскохозяйственной продукции; б) успешные попытки США по убеждению других стран сократить субсидирование своих фермерских хозяйств оказали влияние и на дебаты в стране по поводу необходимости субсидирования американских фермеров.
 9. Закон о свободе фермерской деятельности от 1996 г. отменил ценовую поддержку и программу ограничения посевных земель под пшеницу, кукурузу, ячмень, овес, сорго, рожь, хлопок и рис.

По этому закону правительство должно ежегодно выплачивать американским фермерам постоянно сокращающуюся сумму денег на время переходного периода до 2002 г., но размеры этих выплат не будут привязаны к ценам или размеру урожая.

10. Когда в 1998 и 1999 гг. цены на зерновые рухнули, Конгресс дополнил платежи переходного периода, выплачиваемые по Закону о свободе фермерской деятельности, крупными выплатами по программе чрезвычайной помощи. Общие субсидии сельскому хозяйству в период с 1999 по 2002 г. в среднем составили 20 млрд долл. в год.
11. Срок деятельности Закона о фермерской деятельности от 2002 г. заканчивается в 2007 г., этот закон стал некоторым отступлением от Закона о свободе фермерской деятельности от 1996 г., предусматривающего достижение свободного рынка в области сельскохозяйственной продукции. В нем предусматриваются три основных типа субсидий: прямые выплаты (размер которых определяется объемом ранее производимой продукции), выплаты для выравнивания циклических колебаний (их размер устанавливается в зависимости от разницы между рыночными и целевыми ценами) и маркетинговые займы (его условия зависят от цены на конкретный вид зерна и возможности выбора: погашения кредита деньгами от проданного урожая или сдачей кредитору самого урожая).

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Сельскохозяйственные продукты (*farm commodities*)
 Продукты питания (*food products*)
 Агробизнес (*agribusiness*)
 Концепция паритета (*parity concept*)
 Индекс паритета (*parity ratio*)
 Ценовая поддержка (*price supports*)
 Распределения посевных площадей (*acreage allotment*)
 Закон о свободе фермерской деятельности (*Freedom to Farm Act*)

Закон о фермерской деятельности от 2002 г. (*Farm Act of 2002*)
 Прямые платежи (*direct payments*)
 Выплаты для выравнивания циклических колебаний (*countercyclical payments, CCP*)
 Программа маркетинговых займов (*marketing loan program*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. **Ключевой вопрос** Внимательно изучите следующее высказывание: «Предложение сельскохозяйственной продукции и спрос на нее таковы, что даже небольшие изменения в предложении приведут к значительным изменениям цен. Однако эти крупные изменения цен почти не влияют на объем сельскохозяйственного производства». (Подсказка: вам поможет краткий анализ различия между предложением и величиной пред-

ложения.) Влияет ли экспорт на нестабильность спроса на сельскохозяйственную продукцию? Поясните свою точку зрения.

2. Какую связь, если она вообще есть, вы можете установить между значительной величиной постоянных издержек производства фермеров и тем, что предложение большинства сельскохозяйственных продуктов, как правило, неэластично? В своем ответе будьте предельно точны.

3. **Ключевой вопрос** Объясните, какой вклад вносит каждый из следующих факторов в фермерскую проблему:
- неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию;
 - высокие темпы технического прогресса в сельском хозяйстве;
 - умеренный долговременный рост спроса на сельскохозяйственную продукцию;
 - волатильность (динамичность) спроса на экспортную продукцию.
4. Ключом к эффективному распределению ресурсов служит перемещение ресурсов из отраслей с низкой производительностью в высокопроизводительные отрасли. Учитывая высокую и растущую производительность сельскохозяйственных ресурсов, объясните, почему многие экономисты требуют изъять избыточные ресурсы из аграрной сферы, чтобы добиться повышения эффективности их распределения.
5. Объясните и оцените следующее утверждение: «Промышленники выражают недовольство более высокими налогами, которые они должны платить, чтобы финансировать субсидии сельскому хозяйству. Однако, в то время как сельскохозяйственные цены в целом стабильно снижались, промышленные цены росли, а это означает, что в конечном итоге сельское хозяйство фактически субсидирует промышленность».
6. «Так как все потребители в целом должны в конечном счете оплачивать валовые доходы фермеров, не имеет реального значения, как это происходит: через свободные сельскохозяйственные рынки или посредством ценовой поддержки, дополненной субсидиями, которые финансируются из налоговых поступлений». Вы согласны с таким утверждением?
7. Если в данном году индекс цен на товары, купленные и проданные фермерами, соответственно составил 120 и 165, каким будет индекс паритета? Объясните значение этого индекса.
8. **Ключевой вопрос** Объясните экономические последствия ценовой поддержки. При ответе учтите влияние мировой торговли и интересы охраны окружающей среды. На каком основании экономисты утверждают, что поддерживаемые цены вызывают нерациональное распределение ресурсов?
9. Используйте кривую спроса и предложения для описания равновесных цены и объема продукции на конкурентных рынках для некоторых видов фермерской продукции. Затем графически покажите, как цена, установленная выше конкурентного уровня (ценовая поддержка), приводит к излишкам продуктов на рынке. Покажите на графике, как органы власти могут сократить излишки путем проведения политики, которая направлена на: а) изменение предложения; б) изменение спроса. Определите, на что направлена конкретная государственная политика – на изменение предложения или спроса на конкретный вид сельскохозяйственной продукции, когда проводятся сокращение посевных угодий, принимаются программа выдачи талонов на продовольствие, программа «Продовольствие во имя мира», органы власти выкупают молочный скот, стимулируют экспорт продукции.
10. Согласны ли вы с каждым из приведенных ниже утверждений? В каждом случае объясните, почему «да» или «нет».
- Проблема сельского хозяйства США состоит в том, что в стране слишком много фермеров. Это не ошибка фермеров, а недостаток государственных программ.
 - Федеральное правительство обязано выкупать излишки сельскохозяйственной продукции у фермеров и передавать эти излишки в развивающиеся страны.
 - Все страны стремятся ввести у себя по возможности правительственную поддержку цен; сельское хозяйство получает такую помощь только потому, что у фермеров есть сильная политическая поддержка.
11. Какое влияние оказывают сельскохозяйственные программы США и Европейского союза на: а) внутренние цены сельскохозяйственной продукции; б) мировые цены сельскохозяйственной продукции; в) международное распределение сельскохозяйственных ресурсов?
12. Используя теорию общественного выбора, объясните, почему политика субсидий фермерам продержалась так долго, несмотря на ее всеобщую критику. Если эффект особых интересов настолько силен, какие факторы в 1996 г. заставили правительство отказаться от политики поддержания цен и распределения посевных площадей на некоторые виды зерновых?
13. В чем состояла главная цель Закона о свободе фермерской деятельности от 1996 г.? Согласны ли вы с целями этого закона? Почему «да» или «нет»? Удалось ли этому закону добиться общего объема субсидий фермерам? Почему «да» или «нет»?
14. Чем отличаются друг от друга прямые субсидии, выплаты для выравнивания циклических колебаний и маркетинговые займы, предусмотренные по Закону о фермерской деятельности от 2002 г.? Каким образом выплаты для выравнивания циклических колебаний и маркетинговые займы помогают решить краткосрочную фермерскую проблему? Каким образом прямые субсидии рабо-

тают на сохранение долгосрочной фермерской проблемы – слишком большого числа ресурсов, выделяемых на сельское хозяйство?

15. (*Последний штрих*) Кто несет убытки, а кто получает выигрыш от американской сахарной программы?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. *Сельскохозяйственные цены: идут ли они вверх или вниз?* На веб-сайте *USDA* (www.nass.usda.gov/) можно найти самые последние цветные диаграммы текущих данных по сельскохозяйственным ценам, предоставляемых фермерами. Изучите текущие цены на крупный рогатый скот, кукурузу, хлопок, свинину, молоко, соевые бобы и пшеницу и покажите, какой в целом является ценовая тенденция по каждому этому продукту за период, представленный на диаграмме. Почему в данном случае важно знать уровни объема продукции, а также цены при определении того, с чем отдельные фермеры сталкивались на рынке за этот период?
2. *Размер ферм и доходы ферм от продаж.* Посетите веб-сайт www.nass.usda.gov/, на котором представлена информация о размере и доходах ферм. Какие из всех штатов имеют три самых низких и три самых высоких средних размера ферм: Калифорния, Флорида или Техас? Каким был общенациональный средний размер ферм с доходами от продаж менее 10 тыс. долл. за последний год? Более 100 тыс. долл.? Какая доля ферм в процентном исчислении получала 100 тыс. долл. от продаж и больше? Какая доля земель в процентном исчислении приходится на фермы, получающие от продаж 100 тыс. долл. и больше?

В этой главе вы узнаете:

- о том, как в США измеряется и описывается неэластичность по доходу;
- каковы масштабы и причины неэластичности по доходу;
- как неэластичность по доходу изменилась с 1970 г.;
- экономические аргументы в защиту неэластичности по доходу и против нее;
- как измеряется бедность и каковы ее проявления в параметрах возраста, пола, этнического происхождения и других характеристик людей;
- каковы основные компоненты программы поддержания дохода в США.



Неравенство в распределении дохода и бедность

Имеющиеся свидетельства позволяют высказать предположение, что в США диапазон получаемых доходов очень широк. Так, в 2005 г. продюсер кинофильмов Джордж Лукас (*George Lucas*), известный своими *Звездными войнами (Star Wars)*, заработал 235 млн долл., телевизионная ведущая Опра Уинфри (*Oprah Winfrey*) – 225 млн долл., а профессиональный игрок в гольф Тайгер Вудз (*Tiger Woods*) – 90 млн долл. Для сравнения: заработная плата президента США составляет 400 тыс. долл. в год, а обычный школьный учитель за это время зарабатывает 45 тыс. долл. Человек, работающий полный рабочий день по минимальной ставке заработной платы в ресторане быстрого обслуживания, получает около 10 тыс. долл. Выплаты денежных средств по программе социального обеспечения матери с двумя детьми в среднем не превышают 5 тыс. долл.

В 2004 г. около 37 млн американцев, или 12,7% всего населения, жили в бедности. По оценкам, в том же году у 500 тыс. человек не было крыши над головой. В то же время пятая часть самых богатых американских семей получила приблизительно 50,1% общего дохода страны, а пятая часть самых бедных – только 3,4%.

Каковы причины неравенства дохода? Снижается ли это неравенство со временем или оно, наоборот, растет? Удастся ли США снизить уровень бедности? Каковы основные программы в США по поддержанию доходов? В какой мере реформа в области социального обеспечения оказалась успешной? Ответы на эти вопросы вы получите, изучив материал данной главы.

Неравенство в распределении дохода: несколько фактов

Доход средней семьи в США – один из самых высоких в мире; в 2004 г. он составил 60 528 долл. на семью. Однако средние цифры ничего не говорят нам о фактическом распределении доходов. Чтобы больше узнать об этом, мы должны изучить, как доход на самом деле распределяется относительно среднего значения.

Распределение личного дохода по категориям

Один из способов измерения неравенства доходов – проанализировать процентные доли семей, по размеру дохода отнесенных к той или иной категории. Из табл. 32.1 видно, что в 2004 г. до уплаты налогов примерно 15,4% всех семей имели годовой доход ниже 15 тыс. долл., в то время как 15,7% – 100 тыс. долл. и больше. Данные из этой таблицы позволяют предположить наличие в США значительного неравенства доходов в расчете на семью.

Таблица 32.1

Распределение личного дохода среди семей в США, 2004 г.

(1) Категории личного дохода, долл.	(2) Доли семей в данной категории, %
Ниже 10 000	8,7
10 000–14 999	6,7
15 000–24 999	12,9
25 000–34 999	11,9
35 000–49 999	14,8
50 000–74 999	18,3
75 000–99 000	11,0
100 000 и больше	15,7
	100,0

Источник: Bureau of the Census, www.census.gov/.

Распределение личного дохода по квантилям (пятым частям)

Второй способ измерить неравенство доходов – разделить общее число получателей доходов на пять численно равных групп, или *квантилей*, и изучить процентную долю общего личного (до выплаты нало-

(1) Квантиль (2004 г.)	(2) Доля общего дохода, %	(3) Верхний предел по доходу, долл.
Самые нижние 20%	3,4	18 500
Вторые 20%	8,7	34 738
Третьи 20%	14,7	55 331
Четвертые 20%	22,2	88 029
Самые верхние 20%	50,1	Предел не установлен
Итого	100,0	

Источник: Bureau of the Census, www.census.gov/. Цифры из-за округления в сумме могут не равняться 100,0%.

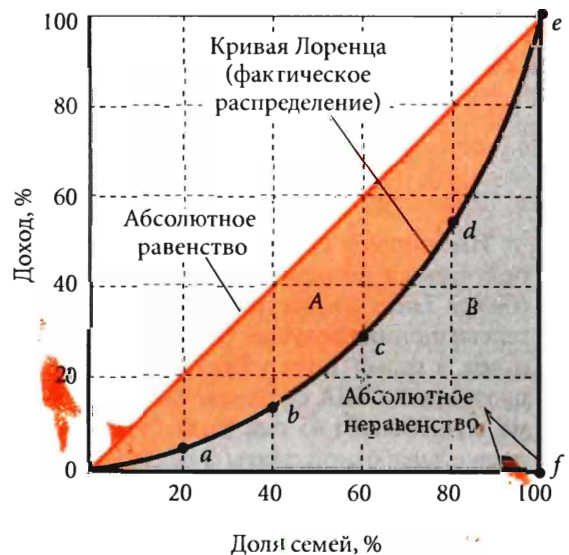


Рис. 32.1

Кривая Лоренца и коэффициент Джини. Кривая Лоренца – это удобный способ графически показать степень неравенства доходов (в данном случае доходов домохозяйств в США, разделенных по квантилям). Площадь, лежащая между диагональю (линии полного равенства) и кривой Лоренца, показывает степень неравенства распределения всех доходов в США. Это неравенство численно измеряется при помощи коэффициента Джини, который определяется делением площади *A* (показанной оранжевым цветом) на площадь *B* (показанную серым цветом). Для предоставленного распределения коэффициент Джини равен 0,466.

гов) дохода каждого квантиля. Полученные таким образом результаты представлены в таблице на рис. 32.1, в которую мы также включили верхний предел доходов для каждого квантиля. Любая величина доходов, превышающая значения, указанные в столбце (3), переводит семью в следующий, более высокий по доходам квантиль.

Кривая Лоренца и коэффициент Джини

Мы можем изобразить распределение личных доходов по квантилям при помощи **кривой Лоренца**. На рис. 32.1 нанесены кумулятивные процентные данные семей – по горизонтальной оси и процент дохода, который они получают, – по вертикальной. Диагональная линия *Oe* отражает совершенно равное распределение доходов, поскольку каждая точка на этой линии свидетельствует, что данная процентная доля семей получает одну и ту же процентную долю дохода. Другими словами, точки, соответствующие 20% всех семей, получают 20% всего дохода, 40% всех семей получают 40% дохода, 60% семей – 60% дохода и т.д., и все они лежат на этой диагональной линии.

Нанеся на этот рисунок данные по квантилям из таблицы на рис. 32.1, мы получим кривую Лоренца за 2004 г. Анализируя ее, обратите внимание, что точка *a*, соответствующая нижним 20% всех семей, показывает, что их доля доходов составляет 3,4%; нижние 40% семей получали 12,1% (3,4% + 8,7%), что представлено точкой *b*, и т.д. Размер площади, окрашенной в оранжевый цвет и располагающейся между диагональной линией и кривой Лоренца, зависит от того, насколько кривая Лоренца отходит от диагонали, и свидетельствует о степени неравенства доходов. Если фактическое распределение доходов было бы абсолютно совершенным, кривая Лоренца и диагональ совпадали бы, и тогда площадь, окрашенная в оранжевый цвет, исчезла бы. **32.1 Lorenz curve**

На противоположном конце общего диапазона распределений располагается совершенное неравенство, при котором все семьи, кроме одной, получают нулевой доход. В этом случае кривая Лоренца до точки *f* совпадала бы с горизонтальной осью от 0, а затем вдоль вертикальной оси резко шла бы вверх до точки *e* (свидетельствуя, что всего одна семья получает 100% всего дохода). Этому предельному варианту неравенства соответствует вся площадь ниже диагональной линии (*Ofe*). Поэтому чем дальше кривая Лоренца отстоит от диагональной линии, тем выше в обществе неравенство доходов.

Визуальное измерение доходов, представленное кривой Лоренца, можно легко трансформировать в **коэффициент Джини** – численный параметр общего распределения доходов:

$$\text{Коэффициент Джини} = \frac{\text{Площадь между кривой Лоренца и диагональной линией}}{\text{Общая площадь ниже диагональной линии}} = \frac{A \text{ (площадь оранжевого цвета)}}{A + B \text{ (площадь оранжевого и серого цвета)}}$$

У распределения дохода семей, показанного на рис. 32.1, коэффициент Джини равен 0,466. По мере того как площадь между кривой Лоренца и диагональной линией становится больше, коэффициент Джини возрастает, свидетельствуя о повышении неравенства (проверьте, насколько хорошо вы усвоили эту концепцию, и подтвердите, что коэффициент Джини для совершенного неравенства доходов является нулевым, а для полного неравенства равен единице). **32.1 Lorenz curve**

Поскольку коэффициенты Джини – это числовые параметры, их легче использовать, чем кривые Лоренца для сравнения распределения доходов по разным этническим группам и странам. Например, в 2004 г. коэффициент Джини для дохода американской семьи был следующим: у афроамериканцев – 0,476; испаноязычных – 0,450; выходцев из Азии и белых – 0,460¹. Коэффициенты Джини по доходу домохозяйств в разных странах варьируются от 0,025 (Япония) до 0,707 (Намибия). Вот несколько примеров этого рода: в Швеции – 0,250; Италии – 0,360; Мексике – 0,546; Чили – 0,571; Южной Африке – 0,578². (**Ключевой вопрос 2.**)

Динамичность доходов: временной параметр

Основным ограничением данных о доходах, используемых нами до сих пор, был слишком короткий период их исчисления – всего один год. Поскольку Бюро по проведению переписей показывает данные о распределении дохода за один год, это может искажать картину распределения доходов за несколько лет, например за десять, и тем более дохода за всю жизнь, который может распределяться более равномерно. Предположим, Брэд заработал 1000 долл. в первый год и 100 тыс. долл. во второй год, а Джени заработала 100 тыс. долл. в первый год и только 1000 долл. во второй. Действительно ли можно считать, что эти люди получали неодинаковые доходы? Ответ зависит от того, какой период берется для измерения. Ежегодные данные укажут на огромное не-

¹ U.S. Census Bureau, *Historical Income Tables*, www.census.gov.

² World Bank, *World Development Indicators*, 2005. www.worldbank.org.

равенство дохода, а двухлетние данные обнаружат полное совпадение.

Это обстоятельство оказывается важным, поскольку есть свидетельства, что на протяжении жизни человека его доходы распределяются очень неравномерно. Такое перемещение конкретных людей или семей из одной группы доходов в другую на протяжении длительного периода времени объясняется **динамичностью доходов**. В самом деле, большинство получателей доходов вписываются в общую возрастную схему, согласно которой сначала они получают сравнительно низкие доходы, в среднем возрасте выходят на пик доходов, а затем доходы снижаются. Из этого следует, что даже если бы на протяжении жизни все получали одинаковые суммарные доходы, то каждый отдельный год наблюдалось бы значительное их неравенство, объясняемое возрастными различиями. В любой конкретный год молодые и пожилые люди имели бы низкие доходы, а люди среднего возраста — высокие.

Однако если мы перейдем от «моментального снимка», фиксирующего распределение дохода в течение одного года, к «общей временной» картине, то обнаружим масштабные перемещения людей из одной категории доходов в другую. Из этого можно вполне обоснованно предположить, что на протяжении периода в 5, 10 или 20 лет доходы семей распределяются более равномерно, чем в течение только одного года.

Если выразить эту идею более кратко, доход частных лиц и домохозяйств с течением времени в значительной степени меняется. Многие из тех, кто получал низкие и высокие доходы, не остались в своей группе. Также понятно, что чем более продолжительный период времени принимается для расчета, тем более равномерно распределяются доходы.

Последствия перераспределения доходов органами власти

Данные в табл. 32.1 и на рис. 32.1 включают доходы семей, получаемые в виде заработной платы, дивидендов и процентных платежей. Сюда также входят все трансфертные платежи наличных средств, в том числе выплаты по социальному страхованию, пособия по безработице и выплаты нуждающимся семьям. Данные относятся к доналоговому уровню и не учитывают индивидуальные подоходные налоги и налоги на заработную плату (по социальному страхованию), которые выплачиваются непосредственными получателями дохода. В эти суммы не включаются и пособия, получаемые в натуральной форме, или **безналичные трансфертные платежи**, когда людям предоставляют конкретные товары и услуги, а не наличные деньги. Безналичные трансфертные платежи включают пособия по программе *Medicare* и *Medicaid*, субсидии на квартирную плату, школьные

завтраки и талоны на продовольственные товары. Эти виды трансфертных платежей рассматриваются в качестве «доходов», поскольку они дают возможность «купить» отдельные товары и услуги.

Одной из функций органов власти является перераспределение доходов, если общество в этом заинтересовано. Как показано на рис. 32.2 и в сопровождающей его таблице³, органы власти существенно перераспределяют доходы от семей с высокими доходами в пользу семей с низкими доходами, используя для этого систему налогов и трансфертных платежей. Обратите внимание, что распределение доходов в США до вычета налогов и учета трансфертных платежей (более темная кривая Лоренца) является гораздо менее равномерным, чем доходов после вычета налогов с учетом трансфертных платежей (более светлая кривая Лоренца). Без перераспределения доходов органами власти 20% беднейших домохозяйств получили бы в 2003 г. только 0,9% совокупного дохода. При наличии перераспределения они получили 4,5%, т.е. почти в 5 раз больше.

Что в большей степени способствует перераспределению доходов: налоги или трансфертные платежи? Трансфертные платежи. Поскольку налоговая система США прогрессивная, посленалоговый доход дает уменьшение неравенства доходов только на 20%. Уменьшение неравенства доходов примерно на 80% обусловлено трансфертными платежами, которые составляют 75% доходов группы людей с самыми низкими доходами. Вместе с расширением возможностей выбора работы трансфертные платежи являются очень важным средством смягчения проблемы бедности в США.

Причины неравенства доходов

Есть несколько причин, объясняющих, почему в США существует такое значительное неравенство доходов. В целом рыночная система — это бесстрастный механизм. Другими словами, она не имеет цели и не приспособливается к моральным нормам, определяющим, какое распределение дохода является «приемлемым» или «справедливым», а какое нет. Другими словами, она «спокойно относится» к высокой степени неравенства доходов, а вознаграждение людей в ней определяется на основе того, сколько ресурсов они вносят в общественное производство.

Но есть и более специфические факторы, способствующие неравенству.

³ Данные по доналоговым суммам в этой таблице отличаются от аналогичных данных, приведенных в таблице на рис. 32.1, поскольку в последнюю включены денежные трансферты. Кроме того, данные на рис. 32.2 основываются на более широкой концепции доходов, чем данные, указанные на рис. 32.1.

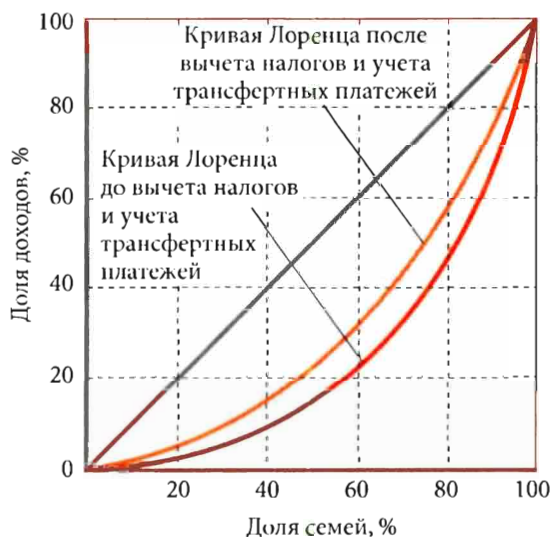


Рис. 32.2

Влияние налогов и трансфертных платежей, используемых органами власти, на неравенство доходов. Личный доход после вычета налогов и выплат трансфертных платежей распределяется гораздо более равномерно, чем до вычета налогов и учета трансфертных платежей. Трансфертные платежи способствуют уменьшению неравенства и составляют значительную часть доходов семей в группе с самыми низкими доходами.

Различия в способностях

У людей разные интеллектуальные, физические и эстетические способности. Одни унаследовали исключительные интеллектуальные способности, необходимые для того, чтобы получить достаточно высокооплачиваемую работу на поприще медицины, корпоративного руководства или права. Другие наделены исключительными физическими качествами и могут стать высокооплачиваемыми профессиональными спортсменами. Только немногие из нас обладают талантом и становятся великими артистами или музыкантами, столь же немногие по-настоящему красивы и поэтому получают признание как топ-модели. Остальные же относятся к категории «обычных» людей и обречены заниматься низкооплачиваемыми видами деятельности или вообще не могут работать. В целом способности, навыки и умения большинства людей находятся где-то посередине.

Образование и обучение

Следует отметить, что только одни природные способности редко приносят большой доход, и поэтому мы должны их совершенствовать, получать образо-

Квантиль	Доля всех доходов, полученная в 2003 г., %	
	(1) До выплаты налогов и учета трансфертных платежей	(2) После выплаты налогов и учета трансфертных платежей
Самые нижние 20%	0,8	4,5
Вторые 20%	7,2	10,7
Третьи 20%	14,8	16,4
Четвертые 20%	24,0	24,0
Самые верхние 20%	53,1	44,4

Источник: Bureau of the Census, www.census.gov/. В данные включены все денежные доходы из частных источников, в том числе доходы от прироста капитала и страхования здоровья работодателем. В данные «До выплаты налогов и учета трансфертных платежей» входит стоимость денежных и неденежных трансфертов. Из-за округления сумма по столбцам может не равняться 100,0%.

вание и профессиональную подготовку. Люди резко отличаются тем, какое образование и подготовку они смогли получить, а ведь именно это часто определяет, кто из них будет иметь высокие доходы. Различия могут возникнуть и в результате собственного выбора людей: скажем, Нгуен начинает работать сразу же после окончания средней школы, а Найберг — только после окончания колледжа. Следует, конечно, помнить, что различия такого рода могут быть и вынужденными, если, например, родители Нгуен и она сама просто не могут оплатить ее обучение в колледже.

Люди также отличаются тем, какую профессиональную подготовку они получили на рабочем месте, что также способствует неравенству доходов. Так, некоторые работники каждый год осваивают новые ценные специальности прямо на рабочем месте, и за счет этого их доход все время растет, их же коллеги проходят лишь очень короткий курс обучения или вообще не получают никакой дополнительной подготовки и поэтому в 50 лет зарабатывают столько же, сколько в 30. Более того, фирмы, как правило, отбирают работников для повышения квалификации на рабочем месте и обычно приглашают тех, у кого уже есть самое лучшее формальное образование.

Эта дополнительная подготовка увеличивает различие в уровне доходов на основе обучения между теми, у кого образование лучше, и теми, у кого оно хуже.

Дискриминация

Дискриминация в образовании, найме на работу, профессиональной подготовке и продвижении по карьерной лестнице, несомненно, является дополнительным источником неравенства доходов в США, хотя величина этого влияния пока не до конца ясна. Если дискриминация ограничивает доступ по расовому и этническому принципу (или половому), в результате чего дискриминируемые люди получают доступ только к низкооплачиваемым профессиям, предложение рабочей силы там по сравнению со спросом будет настолько большим, что зарплата и доходы этих людей будут низкими. И наоборот, дискриминация понижает степень конкуренции в тех профессиональных областях, где доминируют белые (или мужчины). А это приводит к искусственному ограничению предложения по сравнению со спросом на эти профессии, в результате чего заработная плата и доходы этой группы повышаются.

Предпочтения и риски

Доходы различаются и из-за разного желания участвовать в работе, котирующейся на рынке, или вообще не участвовать в ней, а также из-за профессиональных пристрастий. У тех, кто выбирает вариант остаться дома и заниматься, скажем, воспитанием детей, предпочитает сокращенный рабочий день или рано выходит на пенсию, обычно бывают и более низкие доходы, чем у тех, кто действует иначе. Люди, готовые заниматься изнурительной, неприятной работой, например добывать уголь или собирать автомобили, и очень интенсивно работать в течение многих часов, в том числе и на нескольких работах, обычно зарабатывают больше тех, кто трудится не так напряженно.

Люди также отличаются друг от друга и готовностью рисковать. Здесь мы имеем в виду не только профессиональных гонщиков и боксеров, но и предпринимателей. Хотя многие люди в предпринимательской сфере терпят неудачу, немногие счастливицы, сделавшие ставку на внедрение нового товара или услуги и добившиеся в этом успеха, могут получить очень высокий доход. Это вносит свой вклад в неравенство дохода.

Неравное распределение богатства

Доход — это *поток* средств, который складывается из заработной платы и окладов, а также ренты, процентных платежей и прибыли, как было показано в гл. 2 на схеме кругооборота доходов. Богатство же — это *запас*, показывающий в какой-то момент време-

ни количество финансовых и реальных активов, которые накоплены человеком за предыдущую жизнь. У пенсионера могут быть очень маленькие доходы, но его дом, сберегательные счета и пенсионное обеспечение — существенный вклад в его богатство. Выпускник колледжа, работая бухгалтером, менеджером среднего звена или инженером, может получать достаточно высокие доходы, но ему еще предстоит накопить средства, чтобы они стали его богатством.

Как вы узнаете из вставки «Последний штрих» в этой главе, богатство в США распределено еще более неравномерно, чем доходы. Это неравенство приводит к неравенству арендных платежей, процентных платежей и дивидендов, что, в свою очередь, вносит свой вклад в неравенство доходов. Поэтому те, кто владеют большим числом оборудования, недвижимостью, сельскохозяйственными землями, акциями и облигациями, сберегательными счетами, несомненно, получают больший доход от этой собственности, чем люди, обладающие меньшим богатством или вовсе его не имеющие.

Рыночная мощь

Безусловно, на степень неравенства доходов также влияет способность «искусственно вздуть цены на рынке» в своих интересах. Например, на рынках некоторых *ресурсов* профсоюзы и профессиональные группы прибегают к таким мерам, которые ограничивают предложение оказываемых ими производственных услуг и тем самым повышают доходы своих членов. Законодательство, предусматривающее выдачу профессиональных лицензий парикмахерам, косметологам, водителям такси, также может стать основой для достижения господства на рынке группами лиц, получивших лицензии. То же самое относится и к *товарному* рынку: те, кто получает прибыль, борются и завоевывают монопольную власть на рынке, за которой следуют более высокие прибыли и еще больший доход владельцев компании.

Удача, связи и несчастные случаи

Есть и другие важные факторы, которыми объясняется неравенство доходов. Удача, случай и умение «оказаться в нужном месте в нужный момент» — все это также помогает разбогатеть. Иногда высокие доходы объясняются открытием месторождения нефти на фермерском участке, необходимостью прокладки автомобильной развязки на частной земле или наймом умелого газетного репортера. Нельзя сбрасывать со счетов и роль личных контактов или политического влияния в получении высоких доходов.

И наоборот, множество несчастий, влияющих на экономическое положение семьи, таких как длительная болезнь, несчастный случай, смерть кормильца и безработица, могут довести даже благополучную

в экономическом смысле семью до бедности. Бремя таких несчастий распределяется среди населения крайне неравномерно, что также способствует неравенству доходов. (**Ключевой вопрос 5.**)

Неэластичность по доходу и ее масштабы колебания, о которых говорилось выше, не являются феноменом, присущим только США. Во вставке «Международный ракурс 32.1» сравниваются показатели неэластичности по доходу (в данном случае по отдельным людям, а не домохозяйствам) в США с рядом других стран. Неэластичность по доходу, по-видимому, самая высокая в странах Южной Америки, где ресурсы земли и капитала в значительной степени сконцентрированы в руках относительно небольшого числа богатых семей.

Краткое повторение 32.1

- Имеющиеся данные свидетельствуют о наличии значительного неравенства доходов в США; в 2004 г. самая богатая пятая часть (верхний квантиль) семей получает 50,1% доходов до вычета налогов и трансфертных платежей, а на 20% получателей доходов, входящих в низшую категорию (нижний квантиль), приходится 3,4% всех доходов.
- Кривая Лоренца графически иллюстрирует неравенства доходов, сравнивая процентные показатели общего числа семей и общего дохода. Коэффициент Джини показывает общее распределение доходов в численном виде и определяется делением площади между биссектрисой и кривой Лоренца на общую площадь под биссектрисой.
- Распределение доходов на протяжении длительных периодов времени становится менее неравным.
- Налоги, вводимые органами власти, и трансфертные платежи в значительной степени сокращают неравенство доходов путем перераспределения доходов от семей в группах с высокими доходами в группы с низкими доходами. Основная доля перераспределяемого дохода приходится на трансфертные платежи.
- Объяснить неравенство доходов помогают различия в способностях, уровне образования и профессиональной подготовки, предпочтения в выборе места работы на рынке труда, а не вне его, наличие собственности и степень господства на рынке, а также такие факторы, как дискриминация и удача.

Общие тенденции, связанные с неравенством доходов

За период экономического роста продолжительностью в несколько лет доходы в США выросли; если говорить в целом, в *абсолютном* денежном исчислении, в долларах, распределение доходов смести-

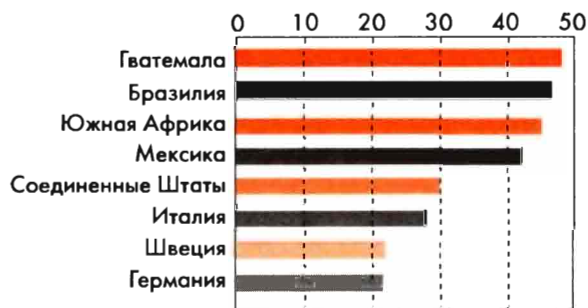


Международный ракурс 32.1

Доля совокупного дохода в процентном исчислении, приходящаяся на высшую категорию получателей, составляющих десятую часть всего населения, в ряде стран

Доля доходов, которая приходится на самую богатую десятую часть населения в разных странах, существенно варьируется.

Доля совокупного дохода в процентном исчислении, получаемая самой богатой десятой частью населения



Источник: World Bank, *World Development Indicators*, 2005, www.worldbank.org/.

лось вверх. Однако хотя доходы, возможно, в *абсолютном* исчислении и повысились, их *относительное* распределение может при этом стать менее равномерным, более равномерным или остаться неизменным. В табл. 32.2 относительное распределение личных доходов показано во временной динамике начиная с 1970 г. Этот доход является доналоговым и включает денежные трансферты, но не учитывает неденежные трансферты.

Усиление неравенства по доходу после 1970 г.

Из табл. 32.2 видно, что распределение доходов по квантилям стало более неравномерным после 1970 г. В 2004 г. низшие 20% домохозяйств получили 3,4% общего дохода до выплаты налогов по сравнению с 4,1% в 1970 г. В то же время доля доходов, приходящаяся на первые 20%, возросла с 43,3% в 1970 г. до 50,1% в 2004 г. Кроме того, за период с 1970 по 2004 г., существенно вырос процент доходов, полученных первыми 5% домохозяйств.

Таблица 32.2

Процентное распределение общих доходов до уплаты налога, полученное каждым квантилем и верхними пятью процентами семей в отдельные годы

Квантиль	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Самые нижние 20%	4,1	4,4	4,3	4,0	3,9	3,7	3,6	3,4
Вторые 20%	10,8	10,5	10,3	9,7	9,6	9,1	8,9	8,7
Третьи 20%	17,4	17,1	16,9	16,3	15,9	15,2	14,8	14,7
Четвертые 20%	24,5	24,8	24,9	24,6	24,0	23,3	23,0	23,2
Самые верхние 20%	43,3	43,2	43,7	45,3	46,6	48,7	49,8	50,1
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Верхние 5%	16,6	15,9	15,8	17,0	18,6	21,0	22,1	21,8

Источник: Bureau of the Census, www.census.gov/. Из-за округления сумма может не равняться 100,0%.

Причины увеличения неравенства

Экономисты предлагают несколько основных объяснений роста неравенства доходов США, происходящего в течение последних трех десятилетий.

Повышение спроса на профессионально подготовленных работников Возможно, наиболее существенным фактором, влияющим на усиление неравенства доходов, является возрастающий спрос многих фирм на работников, имеющих отличное образование и хорошую профессиональную подготовку. Более того, некоторые отрасли, требующие таких работников, либо недавно возникли, либо очень динамично развиваются в последнее время. К таким отраслям относятся компьютерное программное обеспечение, бизнес-консультирование, биотехнология, здравоохранение и интернетовские отрасли. Поскольку высококвалифицированные сотрудники остаются относительно редким ресурсом, их заработная плата существенно растет. В результате возрастает разрыв в величине заработной платы между ними и менее подготовленными работниками.

За период с 1980 по 2003 г. разница в заработной плате между выпускниками колледжей и средней школы выросла с 28 до 46 для женщин и с 22 до 42 для мужчин. А если воспользоваться так называемым *соотношением 90–10*, т.е. зарплатами 90 процентилей по сравнению с зарплатами остальных 10 процентилей, то разница повысилась с 3,6 в 1980 г. до 4,4 в 2003 г.⁴

⁴ Economic Policy Institute, www.epinet.org. Надбавка к заработной плате преподавателей и других работников колледжей скорректирована с учетом различий в доходах, объясняемых расовыми и этническими причинами, семейным положением и особенностями регионального характера.

Повышающийся спрос на навыки и умения также проявляется и в быстрорастущей оплате главных исполнительных директоров (*CEO*), существенном повышении доходов от опционов на акции, значительном росте доходов у профессиональных спортсменов и участников шоу-бизнеса, а также огромном богатстве, накопленном успешными предпринимателями. Свой вклад в увеличивавшееся неравенство доходов внес и рост оплаты «суперзвезд».

Демографические изменения Переход значительной части менее опытных и менее профессионально подготовленных представителей поколения «беби-бума» в ряды рабочей силы в 1970-х и в 1980-х гг., возможно, в значительной степени повлиял на большее неравенство доходов, наблюдавшееся в течение этих двух десятилетий. Поскольку более молодые работники, как правило, зарабатывают меньше, чем их старшие коллеги, растущее число молодых работников внесло свой вклад в усиление неравенства по доходам. Кроме того, наблюдалась все более заметная тенденция у мужчин и женщин с высокими доходами вступать в брак в первую очередь друг с другом и тем самым повышать семейный доход у квантиля с самым высоким доходом. И наконец, в стране сильно выросло число семей, во главе которых стоят одинокие или разведенные женщины. Эта тенденция также повысила неравенство доходов, поскольку в таких семьях отсутствует второй источник заработка, из-за чего коэффициент бедности у них очень высок.

Международная торговля, эмиграция и ослабление профсоюзной деятельности Существуют и другие факторы, внесшие, скорее всего, тот или иной вклад в рассматриваемые здесь вопросы. Усилившаяся международная конкуренция со стороны импортеров снизила спрос на труд менее квалифицированных (но высокооплачиваемых в США) работников в таких отраслях, как автомобильная и сталелитейная

промышленность. Снижение числа рабочих мест привело к снижению заработной платы менее квалифицированных работников. Оно также резко повысило число работников в уже существующих отраслях с низкими ставками оплаты труда, что вызвало дополнительное давление на размер заработной платы.

Аналогично перевод рабочих мест в развивающиеся страны, где ставки оплаты труда ниже, также оказал существенное влияние на величину заработной платы квалифицированных работников в США. А увеличение числа эмигрантов в США, в том числе и неквалифицированных работников, повысило число семей с низкими доходами в этой стране. И наконец, на повышении неравенства заработной платы, несомненно, сказалось ослабление профсоюзной деятельности в США, поскольку профсоюзы, как правило, стремятся выровнять величину оплаты в разных фирмах и разных отраслях.

Сделаем два замечания. Во-первых, когда мы обращаем внимание на растущее неравенство доходов и утверждаем, что «богатые становятся богаче, а бедные — беднее», мы говорим об абсолютном денежном измерении доходов. Реальные доходы растут и у богатых, и у бедных. Дело в другом: хотя доходы повысились во всех квантилях, быстрее всего они росли в верхнем квантиле. Во-вторых, повышенное неравенство доходов — это феномен, характерный не только для США. Усиление неравенства в последние годы происходит и в ряде других промышленно развитых стран.

Для сравнения распределения доходов в разные временные промежутки можно воспользоваться кривой Лоренца. Если мы нанесем данные из табл. 32.2 на кривые Лоренца, то увидим, что положение этой кривой за период между 1970 и 2004 гг. сместилось, и она теперь лежит дальше от диагональной линии. За эти годы коэффициент Джини вырос с 0,394 в 1970 г. до 0,466 в 2004 г.

Равенство или эффективность

С политической точки зрения критически важным является вопрос о том, какой может быть оптимальная степень неравенства, в какой мере она необходима и оправдана. Поскольку общепринятого ответа на этот вопрос нет, лучше разобраться в этом нам поможет изучение нескольких аргументов, свидетельствующих как в пользу усиления равенства доходов, так и против него.

Аргумент в пользу равенства: максимизация совокупной полезности

Основной аргумент в пользу равного распределения доходов состоит в том, что равенство доходов необ-

ходимо для максимизации удовлетворения нужд потребителя, или повышения предельной полезности. Обоснование этого аргумента можно найти на рис. 32.3, где показано, что предельная полезность денежных доходов двух человек, Андерсона и Брукса, уменьшается. В любой период времени получатели доходов тратят первые полученные ими доллары на те товары, которые они ценят выше всего, т.е. на товары с высокой предельной полезностью. Когда они удовлетворяют свои самые насущные потребности, то станут тратить оставшуюся часть доходов на менее важные товары, т.е. на товары с более низкой или меньшей предельной полезностью. Кривые, показывающие одинаковое уменьшение предельной полезности доходов (на рисунке это MU_A и MU_B), отражают следующее допущение: у Андерсона и Брукса одинаковая возможность извлекать полезность из своих доходов.

Теперь предположим, что надо распределить доходы (продукцию) в размере 10 тыс. долл. между Андерсоном и Бруксом. Самым лучшим, или оптимальным, будет распределение поровну, в результате чего предельная полезность последнего доллара будет одинаковой и у одного, и у другого. Мы можем доказать, что при первоначально неравном распределении доходов можно увеличить общую для двух лиц полезность, если двигаться в направлении большего равенства.

Например, предположим, что сначала доходы в 10 тыс. долл. распределяются не поровну: Андерсон получает только 2500 долл., а Брукс — 7500 долл. Мы видим, что предельная полезность последнего доллара, полученного Андерсоном, будет высокой (a), а предельная полезность последнего доллара из доходов Брукса — низкой (b). Если из дохода Брукса перераспределить хотя бы один доллар в пользу Андерсона, т.е. в сторону большего равенства, то полезность для Андерсона возрастет на величину a , полезность же Брукса снизится на величину b . Суммарная общая полезность доходов двух потребителей увеличится на величину $(a - b)$ (большой выигрыш Андерсона за вычетом небольшого проигрыша Брукса). Передача еще одного доллара от Брукса в пользу Андерсона снова повысит совокупную полезность, и так будет продолжаться до тех пор, пока доходы не будут распределены поровну и каждый не получит по 5 тыс. долл. Когда это произойдет, предельная полезность последнего доллара станет для Андерсона и Брукса одинаковой ($a' = b'$), в результате чего дальнейшее перераспределение суммы свыше уже переданных 2500 долл. начнет снижать их общую полезность, что будет способствовать росту неравенства.

Графически совокупную полезность этого дохода представляет площадь под кривой MU , идущая влево до точки конкретного дохода. Таким образом, в результате перераспределения 2500 долл. Андерсон по-

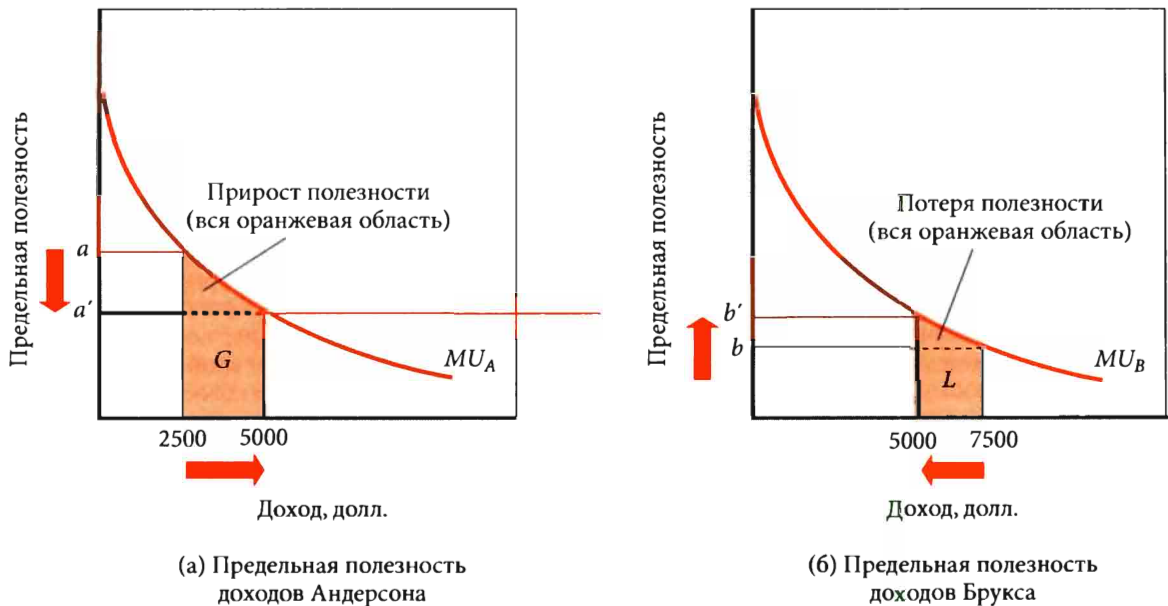


Рис. 32.3

Распределение доходов, обеспечивающее максимальную полезность. При одинаковых кривых предельной полезности доходов MU_A и MU_B у Андерсона и Брукса общая полезность их доходов будет максимальной, если данные доходы (например, 10 тыс. долл.) будут распределяться поровну. Если доходы будут распределяться другим образом (скажем, 2500 долл. – Андерсону и 7500 долл. – Бруксу), предельная полезность последнего доллара для Андерсона будет больше, чем для Брукса, и, следовательно, более равное распределение доходов приведет к чистому увеличению общей полезности. Полезность, получаемая при равенстве доходов у обоих (по 5 тыс. долл.), показанная в виде области G , лежащей ниже кривой MU_A на рис. (а), превышает площадь области L , лежащей ниже кривой MU_B на рис. (б) и отражающей потерю полезности.

лучил дополнительную полезность, обозначенную на рисунке областью G , лежащей ниже кривой MU_A , а Брукс потерял некоторую полезность, представленную областью L , лежащей ниже кривой MU_B . Очевидно, площадь фигуры G превышает площадь фигуры L , поэтому равенство доходов дает большую совокупную полезность, чем неравенство доходов.

Аргументы в пользу неравенства: стимулы и эффективность

Хотя логика аргументации в пользу равенства выглядит безупречной, некоторые ученые критикуют ее основное допущение, в соответствии с которым объем распределяемого дохода остается неизменным. Критики равенства доходов утверждают, что важным фактором, определяющим объем производимых и распределяемых доходов, является способ распределения доходов.

Снова вернемся к рис. 32.3 и предположим, что Андерсон зарабатывает 2500 долл., а Брукс – 7500 долл.

Чтобы достичь равенства, общество (в лице органов власти) должно изъять часть доходов Брукса в виде налогов и передать ее Андерсону. Процесс передачи налоговых сумм уменьшит доходы высокооплачиваемого Брукса и повысит доходы низкооплачиваемого Андерсона и тем самым уменьшит стремление обоих много зарабатывать. Зачем Бруксу много работать, делать сбережения, вкладывать капитал или пускаться в рискованные предприятия, если его прибыль от такой деятельности в результате вычета налогов уменьшится? И зачем Андерсону стремиться увеличивать свои доходы, занимаясь хозяйственной деятельностью, если органы власти готовы повысить его доход и без этого? Налоги уменьшают вознаграждение за повышение производительности труда, а перераспределение доходов через трансфертные платежи фактически вознаграждает за незначительное усердие.

Представьте себе, предлагают защитники неравенства доходов, крайнюю ситуацию; органы власти обложили доходы налогом со ставкой 100% и распре-

делили выручку поровну между всеми гражданами. Зачем много работать? Да и зачем вообще работать? Зачем пускаться в рискованные предприятия? Зачем делать сбережения, т.е. жертвовать текущим потреблением ради будущих инвестиций? Экономические стимулы, побуждающие «вырваться вперед», в этом случае устраняются, из-за чего можно предположить, что эффективность экономики, а следовательно, и объем распределяемых доходов уменьшатся. Таким образом, мы видим, что способ распределения «пирога» доходов очень сильно влияет на размер самого «пирога»! Основным аргумент в пользу неравенства доходов состоит в том, что необходимо сохранять стимулы для производства и получения доходов, т.е., если снова воспользоваться прежней аллегорией, чтобы вообще была возможность из года в год «печь этот пирог».

Компромисс между равенством доходов и эффективностью

В основе полемики о равенстве доходов лежит существование фундаментального **компромисса равенства доходов и эффективности**. При наличии такого компромисса более высокое равенство доходов (через перераспределение доходов) достигается за счет альтернативных издержек сокращающегося производства и доходов. А более высокие объем производства и доходы (обеспечиваемые через менее масштабное перераспределение) достигаются за счет меньшего равенства доходов. Компромисс обязывает общество выбирать, в каком масштабе (с учетом всех издержек) оно хочет заниматься перераспределением. Если общество решает, что оно положительно относится к перераспределению доходов, ему необходимо определить и методы, позволяющие минимизировать отрицательное воздействие этого перераспределения на экономическую эффективность.

Экономика бедности

Теперь давайте перейдем от общего вопроса распределения дохода к более частному — очень низким доходам, т.е. «бедности». Общество с высокой степенью неравенства доходов может иметь высокий, средний или низкий уровни бедности. Нам необходимо узнать больше о степени бедности в Соединенных Штатах, характеристиках бедных и программах, предназначенных для уменьшения бедности.

Определение бедности

Бедность — это состояние, когда отдельный человек или семья не имеет средств для удовлетворения основных потребностей в пище, одежде, жилье и транспорте. Эти средства могут состоять из текущего

Рассмотрим следующую ситуацию...

Как разрезать пиццу

Компромисс между равенством и эффективностью проще понять, если прибегнуть к аналогии. Представим доход общества в виде огромной пиццы, выпекаемой каждый год, размер кусков которой, выделяемых отдельным людям, определяется на основе их вклада в ее приготовление. Теперь также предположим, что исходя из принципа справедливости общество решает: некоторые люди получают слишком большие куски, а другие — слишком маленькие. Но когда общество перераспределяет куски пиццы, чтобы сделать их более равными, оно обнаруживает, что в результате этого общий размер пиццы уменьшается. Зачем участвовать в приготовлении пиццы, если вы получите приличный кусок и без этого? Уменьшение пиццы отражает потери части эффективности, продукции и доходов, вызванные отрицательными влияниями перераспределения на стимулы к работе, экономии и инвестированию, а также к предпринимательскому риску. Это снижение также свидетельствует о том, насколько велики ресурсы, которые общество должно выделять на чиновников, которые занимаются управлением системы перераспределения.

В какой степени общество согласно идти на уменьшение размеров пиццы и при этом продолжать настаивать на перераспределении? Если пицца, куски которой выравниваются, сокращается, какое «усыхание» пиццы согласится терпеть общество? Будет ли приемлемым потеря 10%? А, может быть, 25%? Или 75%? В дебатах по поводу идеального размера любой программы перераспределения национального дохода это основной вопрос.

дохода, трансфертных платежей, прошлых сбережений и собственности. Базовые потребности семьи определяются многими факторами, в том числе размером, состоянием здоровья и возрастом ее членов.

Федеральное правительство установило минимальный уровень дохода, ниже которого отдельный человек или семья считаются «бедными». В 2004 г. бедным считался одинокий человек, получающий менее 9645 долл. в год. Для семьи из четырех человек черта бедности составляла 19 307 долл., для семьи из шести человек — 25 785 долл. Воспользовавшись этим определением для анализа данных о доходах в США, мы обнаружим, что в 2004 г. в бедности жило около 37 млн человек. В 2004 г. **уровень бедности**, т.е. процентная доля людей, живущих в бедности, в США составляла 12,7%.

Уровень бедности

Определение целей государственной политики в области бедности существенно осложняет тот факт,

что состав группы людей, живущих в бедности, неоднороден: эти люди встречаются во всех регионах как среди белого, так и цветного населения, среди сельских и городских жителей, среди молодых и старых. Тем не менее, как видно из рис. 32.4, бедность распределяется отнюдь не случайным образом. Так, например, **уровень бедности** афроамериканского и испаноязычного населения гораздо выше средненационального уровня, чем уровень бедности белых. В 2004 г. уровни бедности среди афроамериканского и испаноязычного населения составляли соответственно 24,7 и 21,9%, тогда как среди белых и выходцев из Азии – соответственно 9,8 и 10,8%.

Из рис. 32.4 видно, что уровень бедности чрезвычайно высок среди семей, которые содержат женщины, среди лиц, родившихся за рубежом (неграждан), и среди детей, не достигших 18 лет. У людей, состоящих в браке, и у людей, которые трудятся полный рабочий день в течение всего года уровень бедности обычно ниже; благодаря системе довольно щедрого социального обеспечения процент пожилых людей,

живущих в бедности, также ниже общенационального.

Особенно беспокоит высокий уровень бедности среди детей, потому что бедность обычно действительно порождает бедность. Бедные дети находятся в большей опасности с точки зрения ряда долгосрочных проблем, в том числе таких, как слабое здоровье, недостаточное образование, преступления, наркотики и подростковая беременность. Многие дети, живущие сегодня в бедности, достигнут зрелости больными, безграмотными и непригодными к какой-либо хорошо оплачиваемой работе.

Не менее половины бедных людей относятся к этой категории лишь в течение года или двух, после чего выходят из этого состояния. Однако у некоторых групп по сравнению с другими период бедности более продолжителен. В частности, афроамериканские и испаноговорящие семьи, семьи, где главой выступают женщины, люди с начальным образованием и недостаточно развитыми навыками и умениями труда, а также люди с девиантным поведением, вызванным употреблением наркотиков, алкоголя



Рис. 32.4

Уровни бедности для отдельных групп населения, 2004 г. Бедность диспропорционально выше у афроамериканского и испаноязычного населения, детей, проживающих в стране иностранцев, не являющихся гражданами страны, а также у семей, где главами являются женщины. Показатель бедности в целом существенно ниже у людей, которые трудятся на штатных видах работ, закончили высшее учебное заведение и состоят в браке.

Источник: Bureau of the Census, www.census.gov/.

или умственной болезнью, дольше других остаются в состоянии бедности. Длительная бедность особенно сильно проявляется в депрессивных районах городов и отсталых районов юга США, а также в отдельных индейских резервациях. (Ключевой вопрос 10.)

Динамика изменения уровня бедности

Из рис. 32.5 видно, что за период с 1959 по 1969 г. общий уровень бедности резко упал, в следующее десятилетие он стабилизировался на уровне 11–13%, а в начале 1980-х гг. снова возрос. В 1993 г. уровень бедности достиг 15,1%: это был самый высокий показатель с 1983 г. С 1993 по 2000 г. уровень бедности снова стал снижаться и в 2000 г. сократился до 11,3%. Из-за экономического спада, низких темпов роста занятости и относительно низких темпов роста заработной платы уровень бедности вырос с 11,7% в 2001 г. до 12,7% в 2004 г. Однако в целом за вторую половину 1990-х гг. уровни бедности существенно снизились у афроамериканцев, испаноговорящих и выходцев из Азии и остаются на исторически низком уровне.

Проблемы измерения

Темпы и тенденции бедности, показанные на рис. 32.4 и 32.5, надо интерпретировать осторожно. Официальный порог по доходу для определения бедности неизбежно устанавливается произвольно, из-за чего истинные масштабы бедности в США могут определяться неадекватно.

Некоторые аналитики утверждают, что высокая стоимость жилья в крупных городских регионах означает, что официальный пороговый уровень бедности не учитывает миллионы семей, чей доход лишь немного превышает заданный уровень, но явно недостаточен для удовлетворения базовых потребностей в продуктах питания, жилье и медицинских услугах. Эти аналитики используют исследования по отдельным городам, в ходе которых изучались «минимальные потребности по доходу», и на основании их результатов показывают, что бедность в США распространена намного шире, чем об этом официально сообщается, когда за основу берутся используемые официальные показатели.

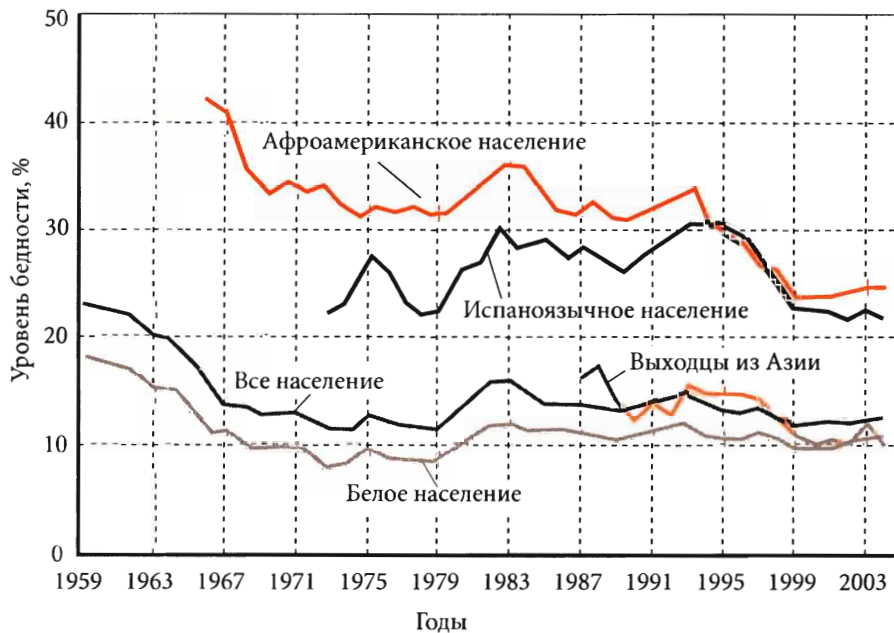


Рис. 32.5

Динамика изменения уровней бедности, 1959–2004 гг. За период с 1959 по 1969 г. уровень бедности в стране существенно снизился, на протяжении 1970-х гг. был относительно стабильным, в начале 1980-х гг. немного вырос. За период с 1993 по 2000 г. он заметно снизился, но сразу же после экономического спада в 2001 г. немного вырос. Хотя уровни бедности среди афроамериканского и испаноговорящего населения США и сейчас гораздо выше среднего, в 1990-е гг. они заметно снизились.

Источник: Bureau of the Census, www.census.gov/.

Таблица 32.3

Характеристика основных программ по поддержанию уровня дохода

Программа	Основание для получения льгот	Источник финансирования	Формы помощи	Расходы, млрд долл.*	Получатели льгот, млн человек
Программы социального страхования					
Социальная защита	Старость, нетрудоспособность, смерть родителя или супруга, величина заработка	Федеральные налоги на заработную плату, выплачиваемые работодателями и работниками	Выплаты наличными деньгами	493	48
<i>Medicare</i>	Старость или нетрудоспособность	Федеральные налоги на заработную плату, выплачиваемые работодателями и работниками	Субсидированное страхование от болезней	303	42
Пособия по безработице	Безработица	Федеральные налоги и налоги штата с работодателей	Выплаты наличными деньгами	34	8
Программы государственной помощи					
Дополнительные пособия малоимущим (<i>SSI</i>)	Старость или нетрудоспособность, величина доходов	Доходы федерального правительства	Выплаты наличными деньгами	37	7
Программа временной помощи нуждающимся семьям (<i>TANF</i>)	Некоторые семьи с детьми; размер дохода	Доходы федеральных, региональных и местных властей	Выплаты наличными деньгами и предоставление бесплатных услуг	9	5
Продовольственные талоны	Доход	Доходы федеральных властей	Талоны	25	24
<i>Medicaid</i>	Лица, имеющие право на получение пособия по программам <i>SSI</i> и <i>TANF</i> и нуждающиеся в медицинской помощи	Доходы федеральных, региональных и местных властей	Субсидированная медицинская помощь	213	50
Программа налоговых льгот на заработанный доход (<i>EITC</i>)	Семьи с низкими зарплатами работающих членов	Доходы федеральных властей	Возмещение части сумм, выплаченных как налог, в виде наличных	55	26

* Расходы федеральных региональных и местных властей, исключая административные расходы.

Источник: *Statistical Abstract of the United States, 2005*, www.census.gov/; другие источники, связанные с органами власти; последние данные.

При этом некоторые экономисты указывают, что использование дохода для измерения бедности занижает стандарты жизни многих людей, которые официально признаны бедными. Если учитывать не доход семьи, а потребление отдельных домохозяйств или семей, некоторые бедные, считающиеся таковыми в США, в эту категорию не попадают. Некоторые семьи с низким доходом поддерживают свое потребление на более высоком уровне, используя для этого прошлые накопления, беря займы под будущие доходы или продавая дома. Более того, многие бедные семьи получают значительные льготы не денежного характера, такие как продовольственные талоны и субсидии на аренду, благодаря которым их жизненные стандарты повышаются. Подобные льготы «натурой» не учитываются при определении официального статуса семьи, когда она относится к категории бедных.

Система поддержки уровня дохода в США

Независимо от того, как измеряется бедность, экономисты соглашаются с тем, что в США имеется значительная доля бедных людей. Поэтому одной из целей государственной политики считается помощь тем, у кого очень низкий доход. Чтобы повысить доходы бедных, используются самые разные механизмы, в частности широкий диапазон программ, направленных на борьбу с бедностью, в том числе программ по обучению и профессиональной подготовке, субсидии при найме определенных категорий людей, законы об установлении минимальной заработной платы и антидискриминационная политика. Кроме того, разработан ряд программ поддержания доходов, направленных на снижение бедности; наиболее важные из них перечислены в табл. 32.3. На эти программы выделяются большие средства, так как они охватывают большое число получателей пособий.

Американская система поддержания уровня доходов состоит из программ двух видов: 1) программ социального страхования и 2) программ государственной помощи, или программ социального обеспечения. Оба вида программ известны как **программы адресной помощи**, поскольку все люди, имеющие право получать пособия по этим программам, внесены в обязательные списки получателей пособий.

Программы социального страхования

Программы социального страхования частично возмещают потерю заработка из-за ухода на пенсию, снижения трудоспособности и временной безработицы, а также обеспечивают пожилых людей страхованием на случай болезни. Основные программы социаль-

ного страхования включают программу социального обеспечения (а именно страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца), пособия по безработице и медицинскую помощь по программе *Medicare*. Пособия считаются заработанным правом и не несут на себе отпечатка государственной благотворительности, так как главным образом финансируются из налогов на заработную плату. По таким программам страхуется риск потери дохода в связи с уходом на пенсию, безработицей, нетрудоспособностью или болезнью. Работники (а также наниматели) вносят часть зарплаты в государственный фонд, пока работают, а потом, когда уходят на пенсию или с ними случаются несчастья, перечисленные в программе, они получают право на пособия.

Социальное обеспечение и Medicare Основной программой социального страхования является программа социального обеспечения. Это федеральная пенсионная программа, цель которой – компенсировать часть доходов, которые человек теряет с выходом на пенсию, становится инвалидом или умирает. Эта гигантская программа (493 млрд долл. в 2005 г.) финансируется из обязательных налогов с заработка, взимаемых и с работников, и с работодателей. В настоящее время люди могут выйти на пенсию в возрасте 65 лет и получать полный пенсионный пакет или раньше, в возрасте 62 года, и получать ограниченный пакет. Если работник умирает, льготы переходят членам его семьи. Существуют особые программы предоставления льгот работникам-инвалидам.

Социальное обеспечение охватывает свыше 90% работающих людей; около 48 млн людей получают льготы по социальному обеспечению, в среднем составляющие 995 долл. в месяц. В 2006 г. эти льготы финансировались из общего налога с заработка, предназначенного для формирования средств для программы социального обеспечения и *Medicare*, в размере 15,3%, который поровну – по 7,65% на первые 94 200 долл. дохода – выплачивали и работник, и работодатель. Из общих 7,65% этого налога 6,2% приходится на социальное обеспечение и 1,45% на *Medicare*. Люди, самостоятельно обеспечивающие себе занятость, выплачивают этот налог в размере 15,3%.

Medicare – это федеральная страховая программа, обеспечивающая страхование здоровья людей в возрасте 65 лет и старше и инвалидов. Она финансируется из налога на заработок, взимаемого с работодателей и работников. Этот общий налог в размере 2,9% выплачивается со всех доходов, связанных с работой, а не только первых 94 200 долл. *Medicare* также позволяет реализовывать дополнительные низкокзатратные программы страхования, которые помогают людям оплачивать посещение врачей, а начиная с 2006 г. и расходы на покупку лекарств. В 2005 г. льготы по программе *Medicare* получили

около 42 млн человек. В совокупности эти льготы в денежном исчислении составили 303 млрд долл.

Число пенсионеров, получающих льготы социального обеспечения и по программе *Medicare*, по сравнению с числом работников, выплачивающих налоги с заработка, быстро растет. Из-за этого программам социального обеспечения и *Medicare* в долгосрочной перспективе грозят серьезные проблемы финансирования. Возникающий финансовый дисбаланс приводит к все более настойчивым призывам осуществить реформу этих программ.

Пособия по безработице Все 50 штатов страны спонсируют программы страхования по безработице. **Пособия по безработице** финансируются за счет невысокого налога на зарплату, размер которого зависит от штата и фонда зарплаты в каждой фирме. Любой застрахованный работник, потерявший работу, после короткого периода ожидания (продолжающегося обычно неделю) получает право на пособие. Эта программа охватывает почти всех рабочих и служащих. Размеры платежей и число недель, в течение которых выплачиваются пособия, различаются по штатам. В целом пособия не превышают определенной максимальной суммы, равной примерно 33% зарплаты работника. В 2005 г. еженедельный размер пособия в среднем равнялся 262 долл. Число получателей пособий и общий уровень расходов в значительной степени зависят от экономических условий.

Программы государственной помощи

Программы государственной помощи обеспечивают пособиями тех, кто сам не может заработать из-за постоянных проблем, с которыми он сталкивается, а также тех, кто имеет маленьких детей. Эти программы финансируются из общих налоговых поступлений и считаются государственной системой социального обеспечения. Для получения помощи по этим программам требуется «проверка на нуждаемость», т.е. отдельные лица или семьи должны продемонстрировать чиновникам, что их доходы являются действительно низкими. Около двух третей расходов на программы государственной помощи финансируются за счет федерального правительства.

Многие нуждающиеся, обстоятельства жизни которых не соответствуют условиям программ по социальному страхованию, получают помощь по другим программам, например по **Программе дополнительных пособий малоимущим (SSI)**. Эта федеральная программа (финансируемая из общих налоговых поступлений), обеспечивает единый, действующий в масштабах всей страны минимальный доход для пожилых людей, слепых и инвалидов, которые по тем или иным причинам не могут получать льготы по программе социального обеспечения, действующей

в США. Цель этой программы – установить единый общенациональный минимальный уровень дохода для категорий людей, которые не могут работать. Более половины штатов предоставляют дополнительные средства престарелым, слепым и нетрудоспособным, которые по тем или иным критериям не могут получать помощь по программе социального обеспечения. В 2005 г. средний размер выплаты в месяц по этой программе составил для отдельных людей 579 долл. и 869 долл. для пар, где право на такие выплаты имеют оба человека. Более половины штатов дополнительно поддерживают уровень доходов пожилых людей, слепых и инвалидов.

Программа временной помощи нуждающимся семьям (TANF) финансируется в основном штатами, но частично субсидируется и федеральным правительством. Цель этой программы – помочь семьям с детьми, а также сократить зависимость от социальных программ за счет профессиональной подготовки и предоставления работы. *TANF* стала преемником программы «Помощь семьям с детьми-иждивенцами» (*Aid to Families with Dependent Children, AFDC*). Но в отличие от программы *AFDC* в *TANF* установлены требования по работе и введены ограничения по продолжительности времени, в течение которого семья может получать помощь. В 2004 г. по этой программе помощь была оказана 5 млн людей (в том числе и детям). Ежемесячные платежи по этой программе в среднем составили 397 долл.

Программа обеспечения продовольственными талонами направлена на то, чтобы обеспечить всех американцев, имеющих низкие доходы, достаточным количеством продовольствия. По этой программе определенные семьи ежемесячно получают талоны, подлежащие обмену на продовольствие. Количество получаемых продовольственных талонов обратно пропорционально доходу семьи.

Программа медицинской помощи (Medicaid) – это федеральная программа (финансируемая из общих налоговых поступлений), из которой оплачивается медицинское обслуживание людей, подпадающих под действие программ *SSI* и *TANF*. Она помогает людям, участвующим в этой программе, финансировать расходы, связанные с получением медицинских услуг.

Программа налоговых льгот на заработанный доход (EITC) По этой программе работающим, но низкооплачиваемым семьям с детьми возмещаются суммы, равные налоговым скидкам. Это делается, чтобы, с одной стороны, помочь им повысить свой доход, а с другой – стимулировать работу. Она доступна для семей с работающими членами (как с детьми, так и без них), чей общий доход является низким. В соответствии с этой программой для таких семей размер федерального подоходного налога сокращается или они получают наличные средства, если выпла-

ченные ими налоги превышают их налоговую задолженность, рассчитываемую с учетом льгот. Цель программы — компенсировать налоги на социальные пособия, выплачиваемые работникам с низкой заработной платой, и тем самым не допустить, чтобы федеральное правительство через взимание налогов способствовало сохранению бедности семей. По своей сущности *EITC* — это субсидия части заработной платы со стороны федерального правительства, размер которой составляет 2 долл. в час для низкооплачиваемых работников, имеющих семью. По этой программе многие люди не платят подоходные налоги и раз в год получают компенсационные чеки непосредственно от федерального правительства. По данным Внутренней налоговой службы США (*IRS*), в 2003 г. получателями льгот по этой программе были 21 млн человек, а общие расходы на реализацию этой программы составили приблизительно 36 млрд долл.

В табл. 32.3 не указано множество других благотворительных программ (предоставляющих помощь главным образом в форме безналичных трансфертов). Так, программа *Head Start* обеспечивает образование, питание и социальные услуги ущемленным в экономическом отношении детям в возрасте 3–4 лет. Семьи с низкими доходами получают помощь в виде субсидий на аренду жилья и строительство домов. Финансирование образования и профессионального обучения для бедных регулируется законом о профессиональной подготовке, а программа *Pell Grants* оказывает помощь студентам-старшекурсникам из бедных семей. Еще одна программа для семей с низкими доходами предусматривает оказание помощи по оплате энергии, которую они расходуют в своих домах. Другие программы, такие как программа помощи ветеранам и льготы больным антракозом, предусматривают денежную помощь людям, которые по установленным критериям могут ее получить.

Краткое повторение 32.2

- Основной аргумент в пользу равенства доходов состоит в том, что в таком случае потребитель извлекает максимальную пользу из доходов путем уравнивания предельной полезности последнего доллара дохода, который получают все категории граждан.
- Основной аргумент в пользу неравенства доходов состоит в том, что оно является экономическим стимулом производства.
- По данным правительства, более 37 млн человек, т.е. 12,7% населения США, в 2004 г. жили в бедности.
- Американская система поддержания уровня доходов состоит из программ социального страхования и государственной помощи (благотворительных программ).

Система государственной помощи: цели и конфликты

В идеале программа государственной помощи (благотворительные программы) должна решать одновременно три задачи. Во-первых, программа должна помочь конкретным людям и семьям выбраться из бедности. Во-вторых, она должна создавать стимулы к тому, чтобы здоровые люди и люди, которые, еще не достигли пенсионного возраста, имели стимулы к возвращению к трудовой деятельности. В-третьих, стоимость такой программы должна быть «разумной». К сожалению, эти три цели противоречат друг другу, поэтому сохраняется необходимость в отыскании тех или иных компромиссов. Чтобы понять, почему это происходит, рассмотрим три гипотетических плана государственной помощи, показанных в табл. 32.4.

Общие характеристики

Давайте сначала рассмотрим два самых важных элемента в каждом плане (в реальной жизни — это планы государственной помощи). Во-первых, план предусматривает *гарантированный минимальный ежегодный доход*, который будет предоставляться семьям, у которых нет дохода. Во-вторых, этот план предусматривает *сокращение пособий в процентном исчислении*, т.е. указывает, на какую величину уменьшается или «утрачивается» пособие при получении заработка.

Рассмотрим план 1. По этому плану гипотетический гарантированный минимальный ежегодный доход равен 8 тыс. долл., а процент сокращения пособий составляет 50%. Следовательно, если у семьи нет никаких доходов, она будет получать наличные трансфертные платежи (субсидию) в размере 8 тыс. долл. Если семье удалось заработать 4 тыс. долл., она потеряет 2 тыс. долл. субсидии (т.е. 50% заработка в 4 тыс. долл.) и ее общий доход составит 10 тыс. долл. (заработок в 4 тыс. долл. + 6 тыс. долл. в виде трансфертных платежей). Если ей удалось заработать 8 тыс. долл., платежи сократятся до 4 тыс. долл., и т.д. Обратите внимание, что при заработке в 16 тыс. долл. трансфертные платежи сводятся к нулю. Когда заработанный доход достигает уровня, при котором трансфертные платежи не выплачиваются, он называется *доходом безубыточности*.

Но план 1 имеет слабое место: снижение пособия на 50% — это слишком много, и поэтому план не обеспечивает достаточных стимулов к труду. По мере того как доля заработанного дохода возрастает, снижение трансфертного платежа все больше становится своего рода «налогом» на заработок. В таких условиях некоторые решают, что лучше вообще не рабо-

Таблица 32.4

Компромисс целей: три плана государственной помощи, долл.

План 1 (8000 долл. гарантированного дохода и сокращение пособий на 50%)			План 2 (8000 долл. гарантированного дохода и сокращение пособий на 25%)			План 3 (12 000 долл. гарантированного дохода и сокращение пособий на 50%)		
Заработанный доход	Трансфертные платежи	Общий доход	Заработанный доход	Трансфертные платежи	Общий доход	Заработанный доход	Трансфертные платежи	Общий доход
0	8000	8000	0	8000	8000	0	12 000	12 000
4000	6000	10 000	8000	6000	14 000	8000	8000	16 000
8000	4000	12 000	16 000	4000	20 000	16 000	4000	20 000
12 000	2000	14 000	24 000	2000	26 000	24 000*	0	24 000
16 000*	0	16 000	32 000*	0	32 000			

* Показывает величину безубыточного дохода. Определяется делением минимального дохода на процент сокращения пособия.

тать и не терять 50 центов с каждого заработанного ими доллара. Поэтому в плане 2 гарантированный доход в 8 тыс. долл. сохраняется, а процент сокращения пособий составляет 25%. Здесь мы видим, что уровень равновесного дохода повышается до 32 тыс. долл., и по такой программе трансфертных платежей гораздо большее число семей получает право на субсидии. Более того, семья будет теперь получать субсидии в большем размере при любых заработках до 32 тыс. долл. По этим двум причинам снижение соотношения выгод и потерь, нацеленное на усиление стимулов к работе, приведет к повышению расходов на такой план поддержания доходов.

Изучив планы 1 и 2, можно сказать, что гарантированный ежегодный доход в 8 тыс. долл. слишком низок, чтобы вытащить семью из бедности. Поэтому в плане 3 гарантированный ежегодный доход увеличивается до 12 тыс. долл., а процент сокращения пособий сохраняется таким же, как в плане 1, т.е. в размере 50%. Хотя план 3, безусловно, лучше подходит для решения задачи повышения дохода бедных, он в то же время приводит к повышению уровня равновесного дохода, из-за чего расходы на реализацию этого плана возрастают. Если же пойти еще дальше и взять гарантированный доход в 12 тыс. долл. из плана 3 и сохранить 25%-е сокращение пособий из плана 2, то для того, чтобы повысить стимулы к трудовой деятельности, уровень равновесного дохода должен быть увеличен до 48 тыс. долл., что приведет к еще большему увеличению расходов на программу государственной помощи.

Конфликт целей

Из предыдущего обсуждения ясно видно, что существует конфликт целей, связанный с преодолением

бедности, поддержанием стимулов к труду и сокращением расходов на претворение программы в жизнь.

План 1 с минимальным гарантированным доходом и высоким процентом сокращения пособий стоит относительно недорого. Но низкий гарантированный доход означает, что он не очень эффективен для ликвидации бедности, а высокое соотношение выгод и потерь при снижении пособий ослабляет стимулы к труду. **32.2 Public assistance plans**

По сравнению с планом 1 в плане 2 предусмотрена более низкая динамика снижения пособий и, следовательно, более сильными становятся стимулы к труду. Но этот план обходится дороже, так как уровень равновесного дохода по нему выше, поэтому большее число семей получит пособия.

По сравнению с планом 1 в плане 3 установлен более высокий гарантированный доход, и он, безусловно, более эффективен для ликвидации бедности. Хотя стимулы к труду те же, что и в плане 1, более высокий гарантированный доход делает план 3 более дорогостоящим. **(Ключевой вопрос 12.)**

Реформирование системы государственной помощи

Компромиссы, о которых мы только что рассказали, показывают, какой была относительно недавно проведенная реформа системы социального обеспечения. Закон о личной ответственности от 1996 г. был принят на основе все более широкого понимания того, что расходы на социальное обеспечение не приводят к устранению бедности. Хотя число лю-

дей, получающих пособие по программе *AFDC*, существенно выросло за 1980-е и в начале 1990-х гг., число бедных людей, вместо того чтобы понизиться, на самом деле повысилось. В обществе возникли опасения, что программа *AFDC* порождает зависимость от властей и тем самым не стимулирует ни отдельных людей, ни членов семей работать и к тому же заставляет их терять уважение к себе.

Закон о личной ответственности (*The Personal Responsibility Act*) от 1996 г. заменил программу «Помощь семьям с детьми-иждивенцами» Программой временной помощи нуждающимся семьям и является завершающим в общей программе федерального правительства, которая реализовывалась в течение 60 лет и предусматривала денежную помощь бедным семьям. По новому закону федеральное правительство ежегодно выделяет каждому штату одновременно федеральные средства, чтобы каждый штат мог реализовывать собственные программы социальной помощи и программы работ. Эти одновременные средства называются фонды *TANF*. Однако реформа *TANF* по своему содержанию более широкая. Она:

- устанавливает предел в пять лет, в течение которых человек может получать выплаты по программе *TANF* и требует от здоровых взрослых людей работать после получения помощи в течение двух лет;
- прекращает право на получение талонов на питание здоровых людей в возрасте от 18 до 50 лет, не имеющих иждивенцев (которые не работают или не участвуют в программах профессиональной подготовки);
- более строго подходит к определению «дети-инвалиды» с точки зрения выделения помощи семьям с низкими доходами по Программе дополнительных пособий малоимущим (*SSI*);
- устанавливает пятилетний период ожидания в получении общественной помощи для вновь при-

бывших законным образом эмигрантов, которые не стали гражданами США.

Сторонники *TANF* полагают, что эта программа уже сыграла важную роль в том, чтобы покончить с «культурой социального обеспечения», в которой прекращение учебы, появление ребенка и переход на социальное обеспечение становились нормальным способом жизни для части населения страны. Они указывают на крупное снижение выплат по программам социального обеспечения как свидетельство эффективности этого закона. В 1996 г. было 12,6 млн получателей пособий по программам социального обеспечения, в том числе детей, или 4,8% всего населения США. К середине 2005 г. эти цифры сократились до 4,5 млн, или 2%. Экономисты считают, что половина этого снижения объясняется реформой социального обеспечения, а другая половина — повышенным спросом на труд и низкой безработицей, сопровождающей экономический рост второй половины 1990-х гг. После введения программы *TANF* гораздо больше матерей-одиночек с детьми в возрасте до 6 лет, т.е. группы, которая особенно зависит от льгот по программам социальной помощи, стало работать. Коэффициент занятости (число работающих / общая численность) для этой группы повысился на значительную величину — 13 процентных пункта по сравнению с 1996 г.

Экономический спад 2001 г. и вялый рынок труда в 2002 г. замедлили снижение числа получателей льгот по системе социального обеспечения, но не повернули складывающуюся тенденцию вспять. Экономисты полагают, что положительные результаты реформы в сфере социального обеспечения, проведенной в 1996 г., в полной мере подтверждают два экономических принципа: экономический рост и высокий уровень занятости — вот мощные силы борьбы с бедностью; стимулы программ социального обеспечения (как и дестимулирующие факторы) несомненно также играют свои роли.

РЕЗЮМЕ

1. Для США характерно значительное неравенство в распределении личного дохода. 20% наиболее обеспеченных семей получают 50,1% совокупного дохода, тогда как 20% малообеспеченных семей — только 3,4%.
2. Кривая Лоренца графически показывает долю совокупного дохода, который приходится на конкретную долю семей. Степень неравенства доходов можно оценить по расстоянию между кривой Лоренца и линией равных доходов.
3. Коэффициент Джини показывает общее распределение доходов и определяется делением пло-

щади между биссектрисой и кривой Лоренца на общую площадь под биссектрисой. Чем больше коэффициент Джини, тем выше неравенство доходов.

4. Если учесть тот факт, что распределение индивидуального дохода со временем меняется, а также учитывая эффект безналичных трансфертных платежей и налогов, неравенство доходов становится не таким значительным, как это показывают данные статистики Бюро по проведению переписей. Государственные программы трансфертов (в виде наличных и безналичных средств)

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Насколько богаты американские семьи и как распределено богатство страны

В 2006 г. Федеральная резервная система сообщила о своих последних результатах анализа богатства семей (в виде чистого богатства, равного активам за вычетом обязательств) в США. За период с 1995 по 2004 г. богатство семей в значительной степени выросло и стало распределено еще более неравномерно.

Федеральная резервная система проводит обзор потребительских финансов в США каждые три года, по результатам которых она определяет богатство медианной семьи, среднее богатство семьи и распределение богатства. **Богатство медианной семьи** – это богатство, получаемое семьей, располагающейся посередине общего спектра распределения; **среднее богатство семьи** – это общее богатство, разделенное на число семей. Как показано в табл. 1, богатство медианной семьи и среднее богатство семьи с поправкой на инфляцию в 2004 г. были существенно более высокими, чем в 1995 г. Другими словами, стоимость семейных активов росла намного быстрее, чем стоимость ее обязательств, в результате чего повысилась итоговая стоимость, или богатство. За период с 1995 по 2004 г. богатство медианной семьи и среднее богатство семьи соответственно выросли на 31 и 72%. Если говорить в целом, в настоящее время американские семьи богаче, чем они были в прошлом.

Таблица 1

Богатство медианной и средней семьи, данные обзоров по годам, 1995–2004 гг. (в долларах 2004 г.)

Год	Медианное значение, долл.	Среднее значение*, долл.
1995	70 800	260 800
1998	83 100	327 500
2001	91 700	421 500
2004	93 100	448 200

* Средние значения намного превышают медианные, потому что средние значения завышаются за счет многомиллиардного богатства относительно небольшого числа семей.

В табл. 2 показано распределение богатства семей для различных процентильных групп. Из данных таблицы видно, что распределение богатства в значительной степени неравномерно. В 2004 г. 10% самых богатых семей владели почти 70% общего богатства, а 1% самых богатых – 33% богатства. На долю ниж-

в значительной мере сокращают неравенство доходов, налоги также сокращают это неравенство, но не в такой мере, как трансфертные платежи.

- В число причин, вызывающих неравенство доходов, входят различия в способностях, уровне образования и профессиональной подготовке, предпочтения в выборе места работы, а также дискриминация и неравенство в распределении богатства и степень доминирования на рынке.
- Данные переписи показывают, что неравенство доходов после 1970 г. усилилось. Основная причина этого возрастания неравенства доходов – повысившийся спрос на высококвалифицированных работников, в результате чего их доходы сильно выросли.
- Основной аргумент в пользу равенства доходов состоит в том, что в таком случае потребитель извлекает максимальную пользу из данного дохода. Главный контраргумент заключается в том, что равенство доходов подрывает стимулы к трудовой деятельности, инвестициям, риску и

тем самым уменьшает объем распределяемого дохода.

- Данные текущего учета показывают, что 12,7% американцев живут в бедности. Чаще всего к бедным относятся семьи, в которых кормильцем является женщина, дети, афроамериканцы и испаноязычные.
- Действующая в настоящее время система поддержания доходов включает программы социального страхования (социального обеспечения, медицинского страхования, пособия по безработице), а также программы государственной помощи (Программа дополнительных пособий малоимущим, Программа временной помощи нуждающимся семьям, программы продовольственных талонов и медицинской помощи, Программа налоговых льгот на заработанный доход).
- Программы государственной помощи трудно разрабатывать, поскольку их цели – сокращение бедности, поддержание стимулов к трудовой деятельности и сокращение затрат по программам – часто противоречат друг другу.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Таблица 2

Процентные показатели общего богатства семей по различным процентильным группам по данным обзоров за 1995–2004 гг.

Год	Процентильное распределение богатства		
	Нижние 90%	Верхние 10%	Верхний 1%
1995	32,2	67,8	34,6
1998	31,4	68,6	33,9
2001	30,2	69,8	32,7
2004	30,5	69,5	33,4

них 90% семей приходилось только 30% всего богатства в стране.

Более того, общая тенденция свидетельствует об усилении неравенства в распределении богатства. Если в 1995 г. в США нижние 90% семей владели 32% общего богатства, то в 2004 г. их доля в процентном исчислении снизилась до 30%.

Таким образом, если исходить из нормативной точки зрения, табл. 1 и 2 представляют комбинацию «сме-

шанных новостей». Положительная новость заключается в том, что медианное и среднее богатство в США за период с 1995 по 2004 г. существенно выросло. Плохая новость – за указанный период богатство росло медленнее у типичной американской семьи, чем у верхних 10% американских семей.

Анализ табл. 1 и 2 приводит ко многим интересным вопросам. Продолжится ли увеличение неравенства богатства? Если да, каковы будут последствия этого для будущего состояния американского общества? Должны ли органы власти делать больше или меньше в будущем, чтобы постараться активнее перераспределять богатство? В какой мере новая политика властей по распределению богатства замедляет формирование богатства или рост дохода у средних американцев либо вообще препятствует этому? Федеральный налог на наследство в настоящее время запланирован на поэтапное снижение до 2012 г., а затем вернется к высоким уровням. Не следует ли сделать такое разделение изменения по отдельным этапам постоянным?

Источники: Brian K. Bucks, Arthur B. Kennickell, and Kevin B. Moore, «Recent Changes in U.S. Family Finances: Evidence from the 2001 and 2004 Surveys of Consumer Finances», *Federal Reserve Bulletin*, January 2006, p. 8; Anhur B. Kennickell, «Currents and Undercurrents: Changes in the Distribution of Wealth, 1989–2001», *Survey of Consumer Finances working paper*, January 2006, p. 11.

11. В 1969 г. Конгресс принял Программу временной помощи нуждающимся семьям (*TANF*), в которой переложил ответственность за социальные вопросы с федерального правительства на региональные. Среди ее положений – требование о работе взрослых людей, получающих пособия, и

введение ограничения на общий срок получения этого пособия в течение жизни человека – 5 лет.

12. За период с 1996 по 2005 г. сильная экономика и программа *TANF* сократили долю расходов в США, выделяемых на социальное обеспечение, более чем на половину.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Неравенство доходов (*income inequality*)

Кривая Лоренца (*Lorenz curve*)

Коэффициент Джини (*Gini rate*)

Динамичность доходов (*income mobility*)

Безналичные трансфертные платежи (*noncash transfers*)

Компромисс между равенством доходов и эффективностью (*tradeoff between equality and efficiency*)

Уровень бедности (*poverty rate*)

Программы адресной помощи (*entitlement programs*)

Социальное обеспечение (*Social Security*)

Программа медицинского страхования (*Medicare*)

Пособие по безработице (*unemployment compensation*)

Программы государственной помощи (*public assistance programs*)

Программа дополнительных пособий малоимущим (*Supplemental Security Income, SSI*)

Программа временной помощи нуждающимся семьям (*Temporary Assistance for Needy Families, TANF*)

Программа продовольственных талонов (*food stamp program*)

Программа медицинской помощи (*Medicaid*)

Программа налоговых льгот на заработанный доход (*Earned Income Tax Credit, EITC*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Кратко обобщите степень неравенства доходов в США (по квантилям). Каким образом и в какой степени правительству удастся снизить степень этого неравенства?
2. **Ключевой вопрос** Предположим, Эл, Бэт, Кэрл, Дэвид и Эд получают доходы в размере 500, 250, 125, 75 и 50 долл. соответственно. Постройте кривую Лоренца для экономики, состоящей из пяти человек, и дайте необходимые пояснения. Какую долю общих доходов получают самые бедные и самые богатые в этом обществе?
3. Как коэффициент Джини связан с кривой Лоренца? Почему этот коэффициент не может быть выше 1? Что можно сказать о направлении изменения неравенства доходов, если коэффициент Джини снижается с 0,42 до 0,35? Как можно показать это изменение неравенства при помощи диаграммы Лоренца?
4. Почему данные о распределении доходов за весь период жизни свидетельствуют о меньшем неравенстве в его распределении, чем данные о любом годовом доходе?
5. **Ключевой вопрос** Кратко обсудите главные причины неравенства доходов. Объясните, есть ли с точки зрения неравенства доходов какая-нибудь разница между унаследованной собственностью и унаследованным высоким коэффициентом IQ (интеллекта)? Объясните почему.
6. Какие факторы способствовали увеличению неравенства доходов после 1970 г.?
7. Следует ли распределять национальный доход между членами общества: в соответствии с их вкладом в производство этого дохода или в зависимости от их потребностей? Должно ли общество пытаться уравнивать доходы или экономические возможности? Тожественны ли понятия «справедливость» и «равенство» при распределении дохода? В какой степени справедливо неравенство доходов, если оно вообще может быть справедливым?
8. Вы согласны или не согласны со следующим утверждением? Объясните свои аргументы. «Между равенством и эффективностью нет никакого компромисса. Так называемая «эффективная» экономика с распределением дохода, которое многие считают несправедливым, может привести к тому, что те, кто получает низкие доходы, потеряют всякие стимулы и перестанут к чему-либо стремиться. Следовательно, эффективность экономики будет подорвана. Поэтому более справедливое распределение доходов может привести к более высокому уровню средней производительности и тем самым увеличить эффективность экономики. Если люди знают, что они играют в честную экономическую игру и эта уверенность побуждает их лучше работать, то экономиста со справедливым распределением доходов может быть также и «аффективной»⁵.
9. Прокомментируйте или объясните следующие утверждения:
 - а. Если всех наделить одинаковыми доходами, это, конечно, вызовет вовсе не одинаковые чувства радости и удовлетворения.
 - б. Равенство – это высшее благо: чем богаче мы станем, тем больше равенства мы можем себе позволить.
 - в. Толпа бросается за хлебом и, чтобы получить его, обычно разрушает пекарни.
 - г. В долгосрочной перспективе некоторые свободы могут быть важнее, чем свобода каждого человека от нужды.
 - д. Капитализм и демократия действительно образуют самое невероятное сочетание. Может быть, поэтому они нуждаются друг в друге, чтобы внести некое рациональное зерно в понятие равенства и некую человечность в понятие эффективности.
 - е. Попытки добиться более равного распределения доходов создают мотивы, которые вступают в противоречие с факторами, стимулирующими увеличение самого дохода.
10. **Ключевой вопрос** Как статистические органы власти определяют коэффициент бедности? Почему коэффициент бедности может снижаться, если число людей, считающихся бедными, растет? У какой группы в каждой из следующих пар более высокий коэффициент бедности: а) дети или люди в возрасте 65 лет и старше; б) афроамериканцы или люди, родившиеся в других странах и не являющиеся гражданами США; в) выходцы из Азии или испаноговорящие люди?
11. В чем заключаются существенные различия между программами социального страхования и государственной помощи? Почему *Medicare* относится к программе социального страхования, а *Medicaid* – к программе государственной помощи? Почему программа налоговых кредитов на заработанный доход относится к группе социального страхования?
12. **Ключевой вопрос** В приведенной ниже таблице показаны три гипотетических плана государственной помощи.
 - а. Определите для каждого плана размер основного пособия, процент сокращения пособий и доход, целиком используемый на покрытие потребительских нужд.

⁵ Перефразировано из работы Andrew Schotter, *Free Market Economics* (New York: St. Martin's Press, 1985), pp. 30–31.

План 1

Заработанный доход, долл.	Трансфертные платежи, долл.	Общий доход, долл.
0	4000	4000
2000	3000	5000
4000	2000	6000
6000	1000	7000

План 2

Заработанный доход, долл.	Трансфертные платежи, долл.	Общий доход, долл.
0	4000	4000
4000	3000	7000
8000	2000	10 000
12 000	1000	13 000

План 3

Заработанный доход, долл.	Трансфертные платежи, долл.	Общий доход, долл.
0	8000	8000
4000	6000	10 000
8000	4000	12 000
12 000	2000	14 000

- б. Какой план для общества самый дорогостоящий? Самый дешевый? Какой план больше всего способствует уменьшению бедности? Какой меньше всего? Какой план больше все-

го ослабляет стимулы к трудовой деятельности? Какой меньше всего?

- в. Используйте свои ответы на вопрос (б) и прокомментируйте следующее утверждение: «Дилемма государственной помощи состоит в следующем: нельзя, с одной стороны, поднять доходы семьи выше уровня бедности, а с другой – одновременно сохранить стимулы к трудовой деятельности и свести к минимуму стоимость программы».

13. Какая основная критика американской системы государственной помощи привела к реформе системы в 1996 г. (принятию Закона о личной ответственности от 1996 г.)? Как в ходе реформы ее разработчики попытались учесть критические высказывания? Согласны ли вы с общим направлением реформы и с ее ставкой на то, что в ней введено требование об обязательности выполнения общественно полезных работ и ограничение на сроки получения пособий?

14. (*Последний штрих*) Вернитесь снова к табл. 1 во вставке «Последний штрих» и вычислите соотношение средних показателей богатства к медианному богатству по каждому из четырех лет. Какой тренд вы получите? Как бы вы объяснили суть этого тренда? Федеральный налог на наследство перераспределяет богатство двумя способами: поощряя отчисления на благотворительность, в результате чего снижается налогооблагаемая собственность, и облагая налогом по высокой ставке очень большие состояния и используя поступления от этого для финансирования государственных программ. Считаете ли вы полезным отмену налога на наследство? Поясните свою точку зрения.

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

- Какой должен быть доход у семьи, чтобы попасть в список 5% самых богатых? Посетите www.census.gov, веб-сайт U.S. Census Bureau (Бюро проведения переписей) и выберите заголовки *Income* (Доход), подраздел *People* (Люди), *Historical Income Tables*, *CPS* (Таблицы данных о прошлых доходах) и *Income Inequality* (Неравенство по доходам). Какова нижняя граница у 5% самых богатых семей США за последний приведенный год? Можно ли утверждать на основании прежних статистических данных, что бедные в США становятся еще беднее, а богатые еще богаче, если измерять богатство людей в абсолютных значениях? Снова вернитесь к таблицам неравенства и определите, стал ли относительный доход 5% самых богатых семей еще выше за последние десять лет?
- Бедность растет или ослабевает?* Посетите www.census.gov, веб-сайт U.S. Census Bureau (Бюро проведения переписей) и выберите заголовок *Poverty* (Бедность), подраздел *People* (Люди). Используйте данные этого сайта и ответьте на следующие вопросы:
 - Стало ли число живущих за чертой бедности в США в последний год выше или ниже, чем в предыдущий? Сравните общую ситуацию по этому показателю с той, которая была в стране 10 лет назад.
 - Стал ли уровень бедности (в процентах) за прошедший год выше или ниже предыдущего в отношении всего населения, детей моложе 18 лет, афроамериканцев, уроженцев Азии, островов Атлантического океана, белых?
 - В скольких штатах уровень бедности повысился в сравнении с прошедшим годом?

В этой главе вы узнаете:

- важные факты о повышающихся в США расходах на здравоохранение;
- об экономических последствиях возрастания затрат на здравоохранение;
- о проблемах ограниченного доступа к услугам здравоохранения людей, не имеющих страховки;
- о факторах спроса и предложения, объясняющих рост затрат на здравоохранение;
- о видах потенциальных реформ, разрабатываемых в системе здравоохранения США;
- о том, как недавние законы изменили систему здравоохранения в США.



33

Экономика здравоохранения

Редко можно прочитать газету или посмотреть телевизионные новости и не увидеть статьи или репортажа о том, что американские затраты на здравоохранение стремительно растут, не узнать о серьезно больных людях или инвалидах, не имеющих медицинской страховки, о государственных программах страхования, истощающих федеральный и региональный бюджеты. В новостях рассказывается и о спорах между нанимателями и работниками по поводу того, как они должны делить затраты по страхованию здоровья или отвечать на требования страховых компаний, диктующих условия предоставления медицинской помощи. Мы порой узнаем и о том, как компании нарушают обещания обеспечить медицинское страхование пенсионерам, и о судебных делах, где рассматриваются такие нарушения. Более того, возникли сложные этические проблемы, касающиеся «особой» заботы о тяжело и неизлечимо больных.

На здравоохранение в США приходится 15% ВВП, в этой отрасли трудятся около 10% всех работников страны, т.е. это очень крупное направление, заслуживающее самого пристального внимания. Более того, инструменты макроэкономического анализа очень хорошо помогают понять, как работает система здравоохранения в США, каковы ее основные проблемы, как реализуются в этой области реформы и какие новые изменения планируются.

Отрасль здравоохранения

Поскольку границы отрасли здравоохранения достаточно расплывчаты, дать строгое определение этой отрасли не так-то просто. В целом понятно, что здравоохранение включает услуги, предоставляемые больницами, домами престарелых, лабораториями, терапевтами, дантистами и рядом других специалистов. Сюда также относятся препараты, отпускаемые

по рецептам и без рецепта, изготовление протезов и искусственных конечностей, подбор очков. Обратите внимание, что в этот список не включены многие товары и услуги, которые также влияют на здоровье населения, например диетические продукты с пониженным содержанием жира, витамины и услуги клубов здоровья.

Американское здравоохранение – одна из крупнейших отраслей экономики, в ней занято около 9 млн человек, в том числе более 736 тыс. практику-

ющих врачей, или 267 докторов на 100 тыс. человек. Больничные услуги предоставляют около 5800 больниц, имеющих 965 тыс. коек. Каждый год американцы обращаются к врачам более 1 млрд раз.

Двойная проблема: издержки и доступность

В отношении американского здравоохранения в СМИ часто обсуждаются две основные проблемы.

- Расходы на здравоохранение высоки и продолжают быстро расти. Высокие цены на услуги здравоохранения в сочетании с ростом количества таких услуг привели к росту суммарных расходов. (В расходы на здравоохранение включаются «цены» и «количество» услуг — эти два параметра часто объединяются как «издержки на здравоохранение».) Цена медицинского обслуживания повышается быстрее роста общего уровня цен. Например, годовой индекс (с декабря по декабрь) стоимости медицинских услуг в 2002 г. вырос на 5,0%, в 2003 г. — на 3,7%, в 2004 г. — на 4,2% и в 2005 г. — на 4,3%. (Общие расходы на здравоохранение за эти четыре года в среднем росли на 2,8% в год.) Общие расходы на услуги здравоохранения (цена × количество) в 2002 г. выросли на 6,4%, в 2003 г. — на 8,2% и в 2004 г. — на 7,9%. По оценкам, в следующем десятилетии они будут расти со средней скоростью 7,3% в год. Около 46 млн американцев не имеют страховки на случай болезни, и поэтому многие из них или вообще не имеют доступа к системе здравоохранения, или он у них весьма ограниченный.

Усилия, направленные на реформирование здравоохранения, в первую очередь предназначены для контроля за издержками и для того, чтобы сделать его более доступным для каждого жителя страны. Эти две проблемы взаимосвязаны: высокие и растущие затраты на лечение приводят к тому, что значительной части населения США сохранение здоровья становится не по карману. Существуют доказательства, что в США фактически развивается двойная система здравоохранения. Те, кто имеет страховку или другие финансовые ресурсы, получают самое лучшее в мире медицинское обслуживание. Но все большее число людей не получают даже основного лечения из-за неспособности его оплатить.

Высокие и продолжающие расти расходы на здравоохранение

Рассмотрим некоторые основные виды расходов американского здравоохранения и их показатели.

Статьи расходов на здравоохранение

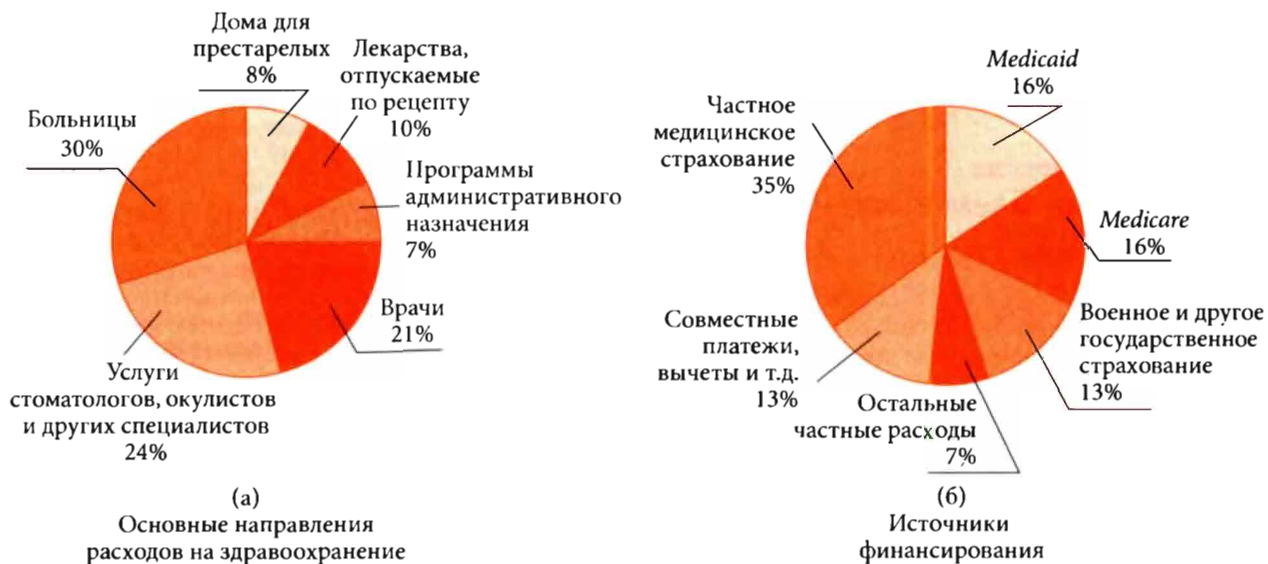
Расходы на здравоохранение в США уже очень высоки и продолжают расти и в абсолютном выражении, и как процентная доля валового внутреннего продукта и расходов на душу населения.

Совокупные расходы на здравоохранение

Общая картина и основные направления расходов на здравоохранение в США (в 2004 г. они составили 1,88 трлн долл.) представлены на рис. 33.1а. Мы видим, что из каждого доллара, потраченного на здравоохранение, 30 центов приходится на больницы, а на услуги врачей и другие услуги (лечение зубов, глаз и посещения на дому) идет по 24 цента.

Источники финансирования этих расходов показаны на рис. 33.1б. Как видно, почти четыре пятых всех расходов на здравоохранение финансируются за счет страхования. Государственное страхование (*Medicaid*, *Medicare* и страхование, которое государство предоставляет ветеранам, военным и гражданским государственным служащим) дает 45 центов из каждого потраченного доллара. Частное страхование приносит 35 центов, т.е. на государственное и частное страхование вместе приходится 80 центов из каждого потраченного доллара. Остальные 20 центов идут непосредственно из карманов потребителей. Эти суммы поступают в основном в форме **вычетов** (имеется в виду вычеты из страхового покрытия, т.е. до того, как начнет действовать страховка, застрахованный ежегодно вносит на лечение первые 250 или 500 долл., требующихся для получения этих услуг) или в форме **совместных платежей** (когда застрахованный вносит, скажем, 20% всех расходов на лечение, а страховая компания оплачивает остальные 80%).

Вспомним, что *Medicare* — это федеральная программа страхования расходов на здравоохранение. Она доступна инвалидам и лицам, получающим пособия социального страхования. В нее входит и программа больничного страхования, которая после вычетов по системе страхования в размере 952 долл. (в 2006 г.) покрывает все разумные издержки за первые 60 дней больничного обслуживания — за «период действия пособия» и меньшую часть издержек (на основе совместных платежей) — за остальные дни. Обеспечивается также покрытие издержек на послебольничный или домашний уход и уход в доме для престарелых за неизлечимо больными. Участие во второй части программы *Medicare*, собственно медицинском страховании (услуги врача, лабораторные и другие диагностические анализы, услуги для проходящих пациентов), является добровольным, хотя эта часть программы щедро субсидируется органами власти. Ежемесячные выплаты участвующих в программе составляют 88,50 долл. (2006 г.) и покрывают только около четверти всех издержек на предоставляемые услуги.

**Рис. 33.1**

Расходы и финансирование здравоохранения. (а) Большая часть расходов на здравоохранение направляется на нужды больниц и оплату услуг врачей и других специалистов. (б) Государственное и частное страхование покрывает приблизительно четыре пятых расходов на здравоохранение.

Источник: Centers for Medicare and Medicaid Services, cms.hhs.gov/. Данные за 2004 г. получены самими авторами.

Программа *Medicaid* обеспечивает оплату медицинских услуг определенной категории лиц с низкими доходами, включая пожилых, слепых, инвалидов, детей и взрослых с детьми на иждивении. Те, кто пользуется медицинским страхованием по программам временной помощи нуждающимся семьям (*TANF*) и дополнительных пособий малоимущим (*SSI*), автоматически получают помощь и по программе *Medicaid*. И даже с учетом этого программа *Medicaid* оплачивает расходы на медицинское обслуживание менее чем половине граждан США, живущих за чертой бедности. Издержки по программе *Medicaid* берут на себя федеральное правительство и органы штатов. В среднем штаты финансируют 43%, а федеральное правительство — 57% из каждого доллара, затрачиваемого по программе *Medicaid*.

В целом непосредственно из кармана налогоплательщиков идет только около 20% из каждого доллара, потраченного на здравоохранение. Важным фактором повышения расходов на здравоохранение является и тот факт, что большая часть расходов на него оплачивается третьими лицами — частными страховыми компаниями или государством.

Доля ВВП На рис. 33.2 показано, как выросли расходы на здравоохранение, выраженные в долях ВВП. Если в 1960 г. эти расходы составляли 5,2% ВВП,

то к 2004 г. они увеличились до 16%. Расчеты специализированных правительственных агентств показывают, что, если текущая тенденция в этой области и государственная политика останутся прежними, к 2010 г. расходы на здравоохранение достигнут 18% ВВП.

Сопоставление с другими странами Как видно из вставки «Международный ракурс 33.1», среди наиболее развитых стран в США самые высокие расходы на душу населения. Вполне обоснованно можно предположить, что расходы на здравоохранение прямо пропорциональны общему объему продукции в стране и ее доходам, однако применительно к США эта зависимость проявляется не в полной мере. По каким-то причинам США, если говорить о расходах на здравоохранение в расчете на одного жителя страны и учитывая объем продукции, выделяемый на это направление, играют «в своей лиге», т.е. не следуют типовым распределениям. В США эти расходы заметно выше средних показателей.

Качество медицинского обслуживания: действительно ли население США здоровее остальных людей?

На практике трудно сравнивать качество здравоохранения в разных странах. И все-таки существует

общее мнение, что медицинское обслуживание (но не здоровье!) в США, вероятно, самое лучшее в мире. Средняя продолжительность жизни в США после 1970 г. увеличилась на шесть лет, а американские врачи и больницы применяют самое совершенное медицинское оборудование и технологии. Более того, больше половины финансирования мировых медицинских исследований осуществляется в США. В результате вероятность заболевания людей в этой стране уменьшается, а качество лечения улучшается. Полиомиелит практически искоренен, рак успешно лечится без хирургического вмешательства, ангиопластика и коронарное шунтирование спасают пациентов, страдающих болезнями сердца, специальные сканирующие устройства становятся более доступными диагностическими инструментами, все чаще применяются трансплантация органов и замена суставов.

Все это хорошие новости. Есть, увы, и другие. Несмотря на новые диагностические и лечебные технологии, уровень смертности пациенток от рака груди мало изменился. Снова появился туберкулез, какое-то время назад практически забытая болезнь. Эпидемия СПИДа уже унесла более 530 тыс. жизней американцев. Еще хуже, как утверждают некоторые

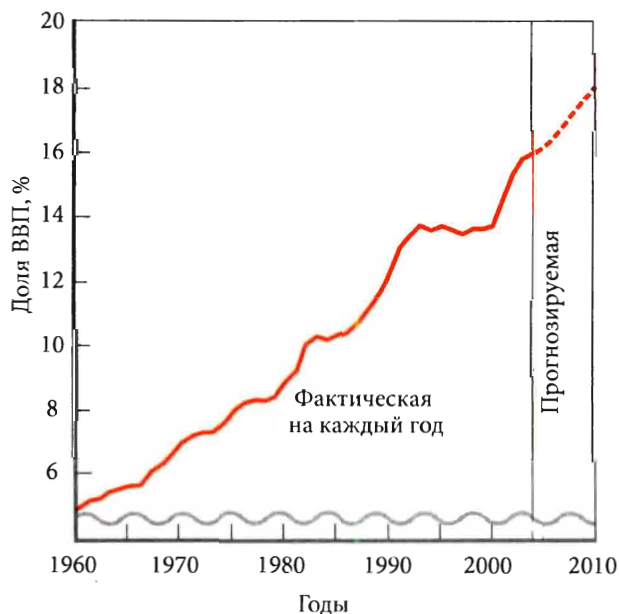


Рис. 33.2

Расходы на национальное здравоохранение в США как доля ВВП. Суммарные расходы на национальное здравоохранение (в долях ВВП) с 1960 г. существенно возросли. По оценкам, рост расходов на здравоохранение продолжится и в будущем.



Международный ракурс 33.1

Сравнение расходов на здравоохранение в разных странах

Если говорить о расходах на здравоохранение в процентном исчислении от ВВП, то во главе общего списка ведущих стран находится США.

Расходы на здравоохранение в процентном исчислении от ВВП, 2003



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org/. Самые последние данные.

эксперты, что высокий уровень расходов на здравоохранение в целом не приводит к значительному улучшению состояния здоровья. Хотя расходы США на здравоохранение самые высокие в мире — и в абсолютном выражении, и как доля ВВП, и на душу населения — по продолжительности жизни, смертности беременных и детской смертности США имеют не лучшие показатели.

Экономическое значение растущих издержек

На повседневном уровне основными экономическими следствиями повышения расходов на здравоохранение становятся все более высокие отчисления работодателей на медицинское страхование своих работников и все большие выплаты людей «из своего кармана» на получение медицинских услуг. Но это не единственные экономические результаты роста.

Снижение доступности В связи с возрастанием расходов на здравоохранение все меньше нанимателей предлагают своим работникам программы страхования здоровья. Число работников, не имеющих страховки, достаточно велико и продолжает расти. Из-за его важности мы рассмотрим этот вопрос более подробно.

Влияние на рынок рабочей силы Стремительно растущие издержки на здравоохранение воздействуют на рынок рабочей силы в двух основных направлениях.

- **Более медленный рост зарплаты** В целом рост суммарных доходов работника (заработная плата плюс льготы, включая медицинскую страховку, оплаченную нанимателем) обычно соответствуют росту его производительности. Даже с учетом этого, если издержки на здравоохранение (и из-за этого стоимость страхования) растут быстрее производительности, компании, стремящиеся сохранить для своих работников существующий уровень льгот по медицинскому страхованию, должны снижать прирост заработной платы в общей сумме вознаграждений. В результате в долгосрочном плане именно работники несут бремя роста расходов на здравоохранение, проявляющееся в виде более медленного роста заработной платы.
- **Временные работники и работники на неполной ставке** Высокие издержки на оплачиваемую нанимателем медицинскую страховку привели к тому, что часть работодателей изменили структуру своей рабочей силы. Работающих на полной ставке и получающих страховку теперь нанимают меньше, компенсируя сокращение значительным увеличением найма незастрахованных работников, работающих временно или на неполной ставке. Аналогичным образом рассуждает и крупный преуспевающий наниматель, предоставляющий дорогую медицинскую страховку: он может сократить издержки на медицинское страхование, если уволит низкооплачиваемых работников — дворников, садовников, работников кафетерия — и возьмет на эту работу людей, работающих по контракту, которым он уже не должен предоставлять никакой медицинской страховки.
- **Аутсорсинг (и офшоринг)** Из-за возрастающих затрат на страхование некоторые фирмы могут решить, что им выгодно передать часть их работ национальным или международным поставщикам. Аутсорсинг может снизить затраты на труд в ситуациях, когда внешние поставщики предоставляют своим работникам меньший набор льгот, связанных со здравоохранением. Офшоринг (международный аутсорсинг) приводит к переводу рабочих мест в развивающиеся страны, в частности Мексику, Индию и Китай. Хотя производительность труда в этих странах существенно ниже, чем в США, более низкие ставки заработной платы и медицинские льготы, обеспечиваемые работодателями, могут оказаться достаточными, чтобы сделать вариант офшоринга для компании выгодным. Поэтому возрастающие медицинские расходы в стране должны оцениваться

наряду с другими факторами, в том числе изменениями конкурентного преимущества, если такая практика поощряется.

Личные банкротства Одна из основных причин, приводящих к личному банкротству, — крупные без страхового обеспечения счета за медицинские услуги. Эксперты по вопросам здравоохранения указывают, что счета за медицинские услуги часто являются последними в очереди на оплату, поскольку в отличие от других счетов они не приводят к изъятию имущества за неплатеж, прекращению предоставления других услуг или лишению права пользования другими услугами. Поэтому эти счета иногда накапливаются в течение длительного времени и порой становятся настолько большими, что оплатить их становится нереально. Даже люди, которые оплачивают все остальные счета своевременно, могут столкнуться с огромными финансовыми трудностями, когда им надо оплатить крупные, не компенсируемые страховкой счета за медицинские услуги, получаемые при серьезных операциях (например, хирургические операции на открытом сердце) и за дорогостоящие медицинские процедуры (например, лечение при раковом заболевании).

Воздействие на бюджеты органов власти разных уровней При общем возрастании расходов на здравоохранение бюджетные проблемы федеральных, региональных и местных органов власти усложняются. На протяжении последних двух десятилетий расходы на здравоохранение по программам *Medicaid* и *Medicare* были и остаются наиболее динамично растущим компонентом федерального бюджета. Для их покрытия необходимы либо более высокие налоги, либо сокращение других компонентов бюджетных расходов, таких как расходы на оборону, образование, программы по охране окружающей среды.

Отдельным штатам также все труднее финансировать свою часть расходов по программе *Medicaid*. Поэтому большинство из них было вынуждено повысить ставки региональных налогов и заняться поиском новых источников налоговых поступлений. Из-за этого некоторые штаты были даже вынуждены сократить расходы на прочие программы, такие как развитие инфраструктуры, социальное обеспечение и образование. С такими же трудностями в попытке финансировать растущие общественные медицинские услуги, больницы и клиники сталкиваются и местные органы власти.

Слишком большие расходы?

Повышенные расходы на компьютеры или жилые дома могут быть символом процветания и не вызывать поводов для тревоги, поскольку общество в этом случае получает повышенную отдачу. Однако, когда речь заходит о повышенных расходах на услуги здра-

воохранения, ситуация совсем другая. В чем здесь различие? Возможно, ни в чем, считают некоторые экономисты. Уильям Нордхаус (*William Nordhaus*) из университета *Yale*, например, недавно пришел к выводу, что экономическая ценность повышения продолжительности жизни за последние 100 лет почти равна общей ценности дополнительного ВВП, полученного за этот период. По выводам Кевина Мерфи (*Kevin Murphy*) и Роберта Топела (*Robert Topel*), экономистов из *University of Chicago*, только снижение смертности от сердечных заболеваний дает в США общую экономию, равную 1,5 трлн долл. в год. Эта сумма превышает весь годовой ВВП Канады.

Хотя все экономисты согласны, что улучшенное здравоохранение в значительной степени положительно влияет на ВВП и благосостояние общества, многие из них полагают, что расходы на услуги здравоохранения в США являются неэффективными и слишком большими. Для предоставления этих услуг требуются такие редкие ресурсы, как капитал в виде больниц и диагностического оборудования, и очень квалифицированный труд врачей, техников и сестер. Общий объем услуг в области здравоохранения, предоставляемых в США, может быть настолько большим, что в предельном варианте они стоят меньше, чем альтернативные товары и услуги, которые можно было бы произвести на ресурсы, затрачиваемые на медицину в целом. Поэтому в США, вполне вероятно, потребление услуг здравоохранения превосходит точку, при которой $MB = MC$, т.е. условие, обеспечивающее эффективность, здесь не выполняется.

Если ресурсы выделяются на здравоохранение избыточно, общество сталкивается со снижением эффективности. Ресурсы, используемые избыточно в здравоохранении, могут быть задействованы более производительно для строительства новых заводов, широкого проведения исследований и разработок, создания новых мостов и дорог, поддержки образования, улучшения окружающей среды и производства многих других потребительских товаров.

Предполагаемый вариант «слишком много хороших вещей» возникает из-за особенностей, действующих на рынке услуг здравоохранения. Ниже мы увидим, что возможность избыточных расходов возникает из-за специфики финансирования здравоохранения, асимметричности информации, имеющейся у потребителей и провайдеров услуг, и взаимодействия системы страхования здоровья с технологическим прогрессом в отрасли.

Ограниченный доступ

Еще одной большой проблемой здравоохранения является ограниченный к нему доступ. Хотя в целом на здравоохранение выделяется избыточное количе-

ство ресурсов, далеко не все американцы могут получить требуемое им медицинское обслуживание. В 2004 г. почти 46 млн американцев, или около 16% населения, в течение всего года не имели медицинской страховки. Поскольку издержки на здравоохранение (и, следовательно, страховые взносы) продолжают расти, можно ожидать, что число незастрахованных будет увеличиваться.

Кто же не имеет медицинской страховки? По мере роста личных доходов растет вероятность того, что такая страховка у человека есть. Поэтому неудивительно, что незастрахованными оказываются в основном бедные. Программа *Medicaid* предназначена для медицинского обслуживания бедных слоев населения, получающих пособия по социальному обеспечению. Многие бедные все же имеют работу, хотя они получают низкую или минимальную оплату, но зарабатывают они по американским меркам «слишком много», чтобы их можно было включить в программу *Medicaid*, и в то же время недостаточно, чтобы они могли позволить себе частное медицинское страхование. Примерно у половины незастрахованных американцев глава семьи работает полный рабочий день. Также нередко незастрахованными оказываются семьи с одним родителем, афроамериканцы и испаноязычные, так как они обычно попадают под категорию бедных.

Интересно отметить, что отсутствие медицинского страхования наблюдается у людей либо с очень хорошим, либо с очень плохим здоровьем. Многие молодые люди с отменным здоровьем уверены, что им покупать медицинскую страховку нецелесообразно. Хронические же больные считают, что приобретать страховку очень сложно и дорого из-за значительных затрат на последующее медицинское обслуживание. Так как частную медицинскую страховку обычно получают через нанимателя, у безработных страховки, как правило, не бывает. Когда кто-то теряет работу, он теряет и страховку.

Работающие в мелких фирмах обычно страховку не получают. Одной из причин этого являются высокие административные издержки страхования, которые в маленькой фирме могут «съесть» 30–40% страховых взносов, в то время как в крупной фирме – только 10%. Кроме того, корпорации могут вычитать из прибыли расходы на оплату медицинского страхования и получать значительную экономию на налогах. Мелкие фирмы, не входящие в корпорации, таких налоговых льгот не имеют.

Работники с низкой заработной платой чаще всего тоже не застрахованы. Выше уже объяснялось, что, если рассматривать длительный промежуток времени, издержки на медицинское страхование перекладываются нанимателями на работников в виде более низкой заработной платы. Этот прием недоступен работодателям, которые платят минимальную

ставку заработной платы. По мере роста расходов на страхование наниматели исключают эту льготу из оплаты труда низкооплачиваемых работников. В результате такие работники обычно оказываются незастрахованными.

Хотя многие из незастрахованных работников все же имеют какой-то доступ к медицинскому обслуживанию, некоторые его не получают совсем. И лишь немногие работники имеют возможность оплачивать медицинские услуги самостоятельно. Некоторые люди просто дожидаются, пока их болезнь достигнет критической стадии, а затем обращаются в больницу или скорую помощь. В целом методы лечения часто являются неподходящими и избыточно дорогими. По некоторым оценкам, больницы оказывают неоплаченных («бесплатных») услуг на сумму от 25 млрд до 30 млрд долл. в год. Поэтому они пытаются переложить расходы на тех, кто имеет страховку или может платить за лечение самостоятельно. **(Ключевой вопрос 2.)**

Краткое повторение 33.1

- Расходы на здравоохранение в США увеличиваются и в абсолютном выражении, и как доля внутреннего валового продукта (ВВП).
- Рост расходов на здравоохранение привел к тому, что: а) все больше людей оказываются в ситуации, когда они не могут позволить себе медицинской страховки; б) возникли факторы, неблагоприятно влияющие на рынок рабочей силы, в частности более медленный рост реальной заработной платы и увеличение использования временных работников и работников с неполной ставкой; в) органы власти на всех уровнях вынуждены ограничивать расходы, не связанные со здравоохранением.
- Повышение расходов на здравоохранение может отражать избыточное выделение ресурсов на эту отрасль.
- Примерно 16% всех американцев не застрахованы от болезней и поэтому не имеют доступа (или же этот доступ у них ограничен) к медицинскому обслуживанию.

Из-за чего расходы растут так быстро?

Рост расходов и цен на услуги здравоохранения можно объяснить простой рыночной моделью, в которой рост спроса опережает рост предложения. Мы разберем причины этого роста более подробно. Но сначала давайте познакомимся с некоторыми свойствами этого рынка.

Особенности рынка здравоохранения

Мы знаем, что достичь эффективного производства и распределения ресурсов позволяют рынки с совершенной конкуренцией, поскольку наиболее необходимые для общества продукты на них производятся с наименьшими затратами. Мы также выяснили, что и многие рынки с несовершенной конкуренцией обеспечивают (с помощью регулирования или под угрозой применения антитрестовских действий) результат, который в целом можно считать приемлемым с точки зрения эффективности. Каковы в таком случае специфические черты рынка здравоохранения, которые приводят к возрастанию издержек у покупателей?

- **Этические соображения и проблема справедливости** Когда решения о покупке и продаже включают качество человеческой жизни, и даже вопросы жизни и смерти, неизбежно встают этические вопросы. Хотя мы обычно не считаем аморальным или несправедливым, если человек не может купить себе автомобиль *Mercedes* или персональный компьютер, общество полагает нечестным и несправедливым положение дел, когда люди не имеют доступа к базовой медицинской помощи, а порой и к помощи более высокого уровня. В целом общество рассматривает охрану здоровья как «привилегию» или «право» и не хочет здесь заниматься распределением его благ только на основе цен и доходов.
- **Асимметричная информация** Покупатели медицинских услуг обычно мало что по-настоящему понимают в сложных диагностических и лечебных процедурах, в то время как продавцы этих процедур – врачи – обладают всей информацией. Это создает необычную ситуацию, когда врач (поставщик) как представитель пациента (потребителя) говорит пациенту, какие медицинские услуги ему следует потребить. Ниже мы рассмотрим эту ситуацию более подробно.
- **Выгоды перелива** Рынок медицинского обслуживания часто создает выгоды перелива, т.е. преимущества, получаемые третьей стороной. Например, вакцинация против полиомиелита, ветрянки или кори в первую очередь выгодна непосредственным потребителям этих услуг. Но она выгодна и для общества в целом, так как снижает риск заражения членов общества инфекционной болезнью. К тому же здоровые работники обладают более высокой производительностью и делают больший вклад в процветание и благосостояние общества.
- **Оплата за счет третьей стороны: страхование** Так как около четырех пятых всех расходов на здравоохранение покрывается за счет общественного или частного страхования, потребители здра-

вохранения платят непосредственно по гораздо более низким «ценам», чем без наличия такой системы. Эти более низкие цены являются искажением действительности, что приводит к «избыточному» потреблению медицинских услуг.

Увеличивающийся спрос на услуги здравоохранения

Имея в виду эти четыре особенности, давайте рассмотрим ряд факторов, которые с течением времени способствовали росту спроса на услуги здравоохранения.

Рост доходов: роль эластичности Так как медицинские услуги — это обычный, нормальный товар, увеличение национального дохода приводит к увеличению спроса на услуги здравоохранения. Хотя имеются разногласия по поводу точного определения степени эластичности спроса на здравоохранение по доходу, некоторые исследования, проведенные в промышленно развитых странах, позволяют высказать предположение, что их коэффициент эластичности по доходу составляет около +1,0. Это означает, что расходы на здравоохранение на душу населения растут примерно пропорционально увеличению дохода на душу населения. Поэтому увеличение доходов на 3% должно привести к росту расходов на здравоохранение на те же 3%. Существуют некоторые факты, свидетельствующие, что в США коэффициент эластичности по доходу даже выше и достигает 1,5.

Оценки ценовой эластичности спроса на здравоохранение предполагают, что он относительно неэластичен: коэффициент составляет около 0,2. Это означает, что с увеличением цены объем потребленного медицинского обслуживания уменьшается сравнительно мало. Например, увеличение цены на 10% при таком коэффициенте приводит к уменьшению спроса на услуги здравоохранения только на 2%. Это определяет важное следствие: при росте стоимости медицинского обслуживания суммарные расходы на здравоохранение возрастают.

Относительная нечувствительность расходов на здравоохранение к изменениям цен связана с четырьмя факторами. Во-первых, люди считают здравоохранение «необходимостью», а не «роскошью». При лечении травм, инфекций и облегчении различных болей существует относительно немного хороших заменителей медицинского обслуживания, а часто их нет вообще. Во-вторых, медицинское обслуживание часто необходимо при несчастных случаях, когда соображения по поводу цены становятся второстепенными или вообще не принимаются во внимание. В-третьих, большинство потребителей предпочитают долгосрочные взаимоотношения со своими врачами и поэтому не начинают искать дру-

гих, когда растут цены на их услуги. В-четвертых, большинство пациентов имеют страховку, из-за чего цена медицинских услуг их не особенно интересует. Если застрахованные пациенты оплачивают, например, 20% расходов на свое медицинское обслуживание, их меньше затрагивает повышение цен или различие в ценах в разных больницах и у разных врачей, чем если бы они сами оплачивали все 100% расходов. (Ключевой вопрос 7.)

Старение населения Население США стареет. В 1960 г. люди в возрасте 65 лет и старше составляли 9% населения, а в 2000 г. — почти 12,4%. По некоторым прогнозам, предполагается, что к 2030 г. доля людей старше 65 лет вырастет почти до 20% населения страны.

Поскольку пожилые люди болеют чаще и дольше, процесс старения населения заметно влияет на величину спроса на медицинские услуги. В частности, люди старше 65 лет потребляют в три с половиной раза больший объем медицинского обслуживания, чем люди в возрасте от 19 до 64 лет. В свою очередь, люди старше 84 лет потребляют в два с половиной раза больше медицинского обслуживания, чем люди в возрасте от 65 до 69 лет. Особенно высокими расходы этого рода становятся в последний год жизни человека.

Если попытаться заглянуть вперед, то в 2011 г. переходить рубеж 65 лет начнут представители «бэби-бума», т.е. около 76 млн человек, родившихся между 1946 и 1964 г. Можно ожидать, что это вызовет значительный рост спроса на медицинское обслуживание.

Нездоровый образ жизни Важным источником роста расходов на услуги здравоохранения является злоупотребление людьми некоторыми веществами, прежде всего алкоголем, табаком и наркотиками, наносящими серьезный ущерб здоровью и являющимися важным компонентом спроса на услуги здравоохранения. Алкоголь — основная причина дорожных происшествий и болезней печени. Употребление табака заметно увеличивает вероятность возникновения рака, болезней сердца, бронхита и эмфиземы легких. Наркотики — основная причина совершения насильственных преступлений, проблем со здоровьем у подростков и распространения СПИДа. К тому же наркоманы в течение года в совокупности сотни тысяч раз ежегодно обращаются в пункты оказания неотложной помощи, что обходится им очень дорого. А порой даже не надо никаких вредных веществ. Скажем, возникновению и развитию болезней сердца, диабета и многих других заболеваний способствуют переизбыток и недостаточность физических упражнений. По оценкам, общие затраты на медицинские услуги, связанные с ожирением, составляют 75 млрд долл. в год, причем половину этой суммы выплачивают налогоплательщики через программы *Medicare* и *Medicaid*.

Роль врачей Врачи могут увеличивать спрос на здравоохранение несколькими способами.

Спрос, инициированный поставщиком Выше мы уже отмечали, что врачи, будучи поставщиками медицинских услуг, обладают значительно большей информацией, чем потребители, предъявляющие на них спрос. Вы можете прекрасно разбираться в продуктах питания или более сложных товарах, вроде современных фотоаппаратов, но, скорее всего, вы мало осведомлены об эффективности некоторых диагностических исследований и целях магнитно-резонансной диагностики или замены суставов. Такая асимметричность информации, т.е. ее несбалансированное распределение, приводит к тому, что поставщик, а не покупатель решает, сколько и какого типа медицинского обслуживания следует приобрести. Такая ситуация способствует возникновению спроса, «инициированного поставщиком».

Такое положение становится особенно заметным, когда врачи получают оплату на основании счета за услуги, когда каждая услуга оплачивается отдельно. В свете асимметричности информации у врачей возникает не только возможность, но и сильное побуждение к избыточному предложению медицинских услуг (эту ситуацию можно сравнить с услугами в авторемонтной мастерской — там тоже есть возможность и стимул рекомендовать заменить детали, которые хотя и частично износились, но находятся во вполне рабочем состоянии).

В США, где хирург получает плату за каждую операцию, производится больше операций, чем в других странах, где врачи получают заработную плату, не зависящую от числа проведенных операций. Более того, врачи, имеющие собственную рентгеновскую или ультразвуковую установку, проводят в 4 раза больше обследований, чем врачи, которые должны для этого направлять своих пациентов к другим специалистам. В целом из этих исследований вытекает, что до трети обычных медицинских обследований и процедур либо не соответствуют болезни, либо их ценность весьма сомнительна.

Контроль за решением о потреблении со стороны продавца имеет еще один результат: он в значительной мере ослабляет контроль со стороны покупателя за уровнем и ростом цен и расходов на здравоохранение.

«Защитная» медицина «Стань врачом — и поможешь юристу», — гласит расхожий лозунг, который американцы часто клеят на бамперы своих автомобилей. Число судебных разбирательств по поводу неправильного лечения увеличивается с каждым годом. В настоящее время каждый пациент не только ожидает оказания медицинской помощи, но и предполагает возможность судебного разбирательства из-за нее в будущем. В результате врачи все чаще прибегают к так называемой «защитной» медицине.

Это означает, что они рекомендуют проводить больше обследований и процедур, чем необходимо конкретному пациенту с медицинской или экономической точки зрения, тем самым стараясь снизить вероятность возникновения судебного дела и иметь возможность успешно защищаться от обвинений в неправильном лечении.

Медицинская этика Медицинская этика может влиять на спрос на медицинские услуги двумя способами. Во-первых, по этическим соображениям врачи обязаны использовать самый лучший способ обслуживания своих пациентов. Это часто влечет за собой интенсивное применение дорогих медицинских процедур, хотя дополнительная польза для пациента от них очень незначительна.

Во-вторых, в обществе существует мнение, что жизнь человека следует поддерживать так долго, как только это возможно. В связи с этим трудно противостоят мнению, что в медицинском обслуживании используются редкие ресурсы, которые должны применяться рационально, как и все прочие товары. Может ли общество платить по 5 тыс. долл. в день за интенсивное лечение пациента, находящегося в коматозном состоянии и, скорее всего, неизлечимого? Тем не менее большинство людей отвечает на этот вопрос положительно, и это тоже увеличивает спрос на медицинское обслуживание.

Роль медицинского страхования

Как было показано на рис. 33.1, 80% расходов на здравоохранение покрываются не платежами непосредственных потребителей медицинского обслуживания, а оплачиваются частными страховыми компаниями или государством по программам *Medicare* и *Medicaid*.

Из-за множества опасностей, сопровождающих современную жизнь, и отдельные люди, и целые семьи могут оказаться в ситуациях, приводящих к огромным денежным потерям. Ваш дом может сгореть, вы можете попасть в автомобильную аварию, вы можете серьезно заболеть. Программа страхования — это система защиты против огромных денежных потерь, возможных в подобных опасных ситуациях. Многие люди соглашаются периодически выплачивать определенное количество денег (делать страховые взносы) в обмен на гарантию, что они получат компенсацию в случае наступления определенного события или несчастья. Поэтому страхование — это способ защиты от неопределенности и гораздо больших расходов, для чего надо заплатить небольшую сумму. Хотя такая возможность составляет суть той положительной роли, которую играет медицинское страхование, мы должны понимать, что она также вносит свой вклад в повышение расходов и избыточное потребление услуг здравоохранения.

Моральный аспект риска Моральный аспект проблемы риска состоит в вероятности изменений условий соглашения одной из сторон, что может привести к увеличению расходов другой стороны. Страхование здоровья может изменять поведение двумя способами. Во-первых, застрахованные люди могут быть менее внимательными к своему здоровью и не предпринимать необходимых мер для предотвращения несчастного случая или болезни. Во-вторых, застрахованные лица, несомненно, имеют побудительные мотивы использовать медицинское обслуживание более интенсивно, чем если бы они этой страховки не имели. Давайте рассмотрим две стороны морального аспекта проблемы риска.

Меньшая предосторожность Страхование здоровья может увеличивать спрос на медицинские услуги, провоцируя поведение, при котором требуется больший объем медицинского обслуживания. Хотя мы можем ожидать, что большинство людей, имеющих медицинскую страховку, будет относиться к своему здоровью так же внимательно, как и люди, не имеющие страховки, некоторые будут больше курить, не заниматься физкультурой и есть нездоровую пищу, зная, что у них есть страховка. Аналогичным образом часть людей могут впадать в другую крайность и заниматься опасными видами спорта – фристайлом или родео, если у них есть страховка, покрывающая стоимость хирургических операций. А если в страховку включены программы реабилитации, ряд людей могут начать принимать алкоголь или наркотики.

Избыточное потребление Застрахованные люди ходят к врачам чаще и требуют больше диагностических обследований и более сложного лечения, чем незастрахованные. Это происходит потому, что при наличии страховки цена, или альтернативные издержки, потребления медицинского обслуживания для потребителя минимальны. Например, многие люди с частной медицинской страховкой платят фиксированные взносы, и после умеренных вычетов по страхованию их медицинское обслуживание становится для них «бесплатным». В этом состоит отличие рынка медицинских услуг от большинства рынков, где покупатель имеет дело с ценой, отражающей полные альтернативные издержки товара или услуги. На всех рынках цена создает прямое экономическое побуждение ограничивать использование продуктов. Но с помощью системы страхования медицинское обслуживание стоит непосредственному потребителю крайне мало и побуждает его к избыточному использованию. Конечно, «наказание» за избыточное потребление последует – в виде более высоких последующих страховых взносов (но это относится ко всем владельцам страховых полисов), хотя у индивидуального потребителя медицинского обслуживания такой рост издержек является относительно незначительным.

Доступность страхования также снимает бюджетные ограничения, когда человек принимает решение о потреблении медицинского обслуживания. Напомним из гл. 19, что приобретение большинства продуктов сдерживается бюджетными ограничениями. Но у застрахованных пациентов в момент приобретения медицинского обслуживания вообще нет никаких издержек или они минимальны, так как по счетам платит страховая компания. Поскольку о «доступности» здесь говорить не приходится, происходит «избыточное потребление» здравоохранения.

Налоговые льготы со стороны правительства Федеральная налоговая политика по отношению к предоставляемому нанимателем медицинскому страхованию сводится к **налоговым льготам**, которые также поддерживают спрос на медицинские услуги. Так, государство исключает оплаченную нанимателем частную медицинскую страховку из оплаты как федеральных налогов, так и налога на заработную плату (источника финансирования социального обеспечения). Благодаря этому работники требуют и получают большую часть медицинской помощи через медицинское страхование, которое не облагается налогом, и лишь незначительную часть услуг здравоохранения – через заработную плату, из которой вычтен налог.

Логика подобной политики исходит из того, что в результате такого подхода к налогообложению медицинского страхования появляются побочные положительные выгоды – в виде здоровой и высокопроизводительной рабочей силы. Поэтому целесообразно сделать медицинское страхование доступным для работников. Выведение медицинской страховки из-под налогообложения делает медицинские услуги доступными для большей части населения, но эта же политика стимулирует рост потребления медицинских услуг. В сочетании с другими факторами это приводит к совокупному избыточному потреблению медицинских услуг.

Приведем пример. Если предельная налоговая ставка составляет, скажем, 28%, то работник сможет получить медицинских услуг на 1 долл. вместо 72 центов, которые остались бы у него после уплаты налогов. Поскольку работники будут покупать больше медицинских услуг по цене 72 цента вместо 1 долл., вычеты медицинского страхования из налогооблагаемой суммы увеличивают спрос на медицинское обслуживание и число приобретаемых страховок. Таким образом, разница в 28 центов представляет собой государственную субсидию здравоохранению. Из недавних оценок следует, что эти налоговые льготы обходятся федеральному правительству в 120 млрд долл. в год в виде неполученных поступлений и увеличивают расходы на частное медицинское страхование примерно на треть. Реальные расходы на само медицинское обслуживание становятся на 10–20% выше, чем они были бы без налоговых льгот.

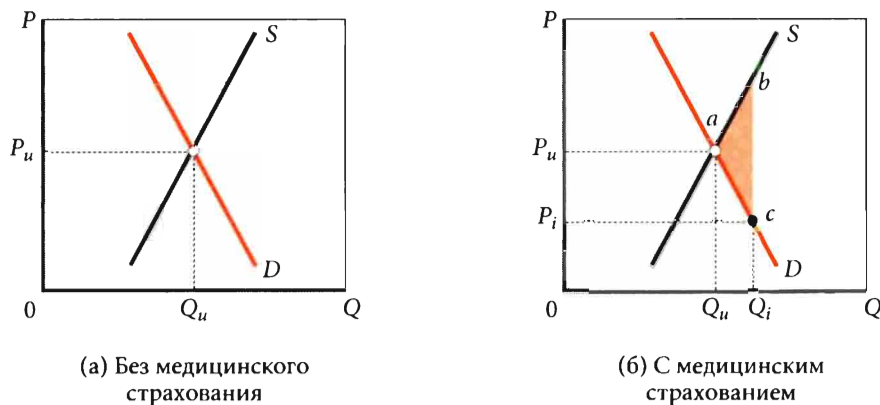


Рис. 33.3

Страхование и выделение избыточных ресурсов на здравоохранение. (а) Без медицинского страхования оптимальный объем потребленных услуг здравоохранения был бы равен Q_u . При этом предельные затраты на медицинское обслуживание равны предельным выгодам от этого обслуживания. (б) Доступность частного и государственного страхования снижает непосредственную цену медицинского обслуживания с P_u до P_i , что приводит к избыточному потреблению (Q_i вместо Q_u) и выделению избыточных ресурсов на здравоохранение. Потере эффективности в результате выделения избыточных ресурсов соответствует площадь *abc*.

Графическое представление Влияние страхования на рынок здравоохранения можно показать при помощи простой модели спроса и предложения. На рис. 33.3а графически изображен конкурентный рынок услуг здравоохранения, где кривая спроса D отражает спрос на услуги здравоохранения в том случае, когда все потребители не застрахованы, а кривая S представляет спрос на услуги здравоохранения. При рыночной цене P_u равновесный объем услуг здравоохранения будет составлять Q_u .

Вспомним из теории конкурентных рынков, что производство в объеме Q_u приводит к эффективному распределению ресурсов. Это означает, что при данном уровне производства лучшей альтернативы использования ресурсов, выделенных для производства услуг в здравоохранении, не существует. Чтобы понять, что означают слова «лучшей альтернативы не существует», мы должны понимать следующее:

- При перемещении вниз по кривой спроса D каждая следующая единица показывает (через цену, которая ей соответствует) предельную полезность, которую потребители получают от нее.
- Кривая предложения одновременно является кривой предельных издержек производителя. При перемещении вверх по этой кривой каждая следующая, более высокая точка показывает предельные издержки этой дополнительной единицы услуг здравоохранения.
- Для каждой последующей произведенной единицы, вплоть до равновесного количества Q_u , пре-

дельные выгоды превышают предельные издержки (графически это объясняется тем, что точки на кривой D располагаются выше точек на кривой S). В точке Q_u предельная выгода сравнивается с предельными издержками, т.е. достигается уровень эффективного распределения ресурсов. Независимо от того, что еще можно было бы произвести с помощью этих ресурсов, наибольшая чистая выгода для общества возникнет от использования этих ресурсов для производства Q_u единиц услуг здравоохранения.

Но эффективное распределение ресурсов происходит только тогда, когда мы полностью оплачиваем продукцию, как в нашем анализе рис. 33.3а. Что происходит при введении медицинского страхования, которое покрывает, скажем, половину расходов на здравоохранение? На рис. 33.3б при оплате половины цены за счет страховки потребитель сталкивается с ценой P_i ($1/2 P_u$). Потребитель реагирует на это, приобретая Q_i единиц, а не Q_u . Это экономически неэффективно, так как предельные издержки для общества на каждую единицу продукции между Q_u и Q_i (на кривой S) превышают предельную выгоду (на кривой D). Каждая единица здравоохранения в диапазоне от Q_u до Q_i свидетельствует о выделении избыточных ресурсов на эту отрасль. Суммарные потери эффективности эквивалентны площади *abc*. Поскольку медицинская страховка обычно покрывает 80%, а не 50% всех издержек здравоохранения, потери эффективности на рис. 33.3б даже занижены.

Однако благодаря положительным побочным выгодам, связанным со здравоохранением, данные потери могут быть не настолько большими, как это следует из графика, соответствующего страховому покрытию расходов на 80%¹.

Из рис. 33.3б следует, что между эффективностью и справедливостью существует компромисс. Представления о справедливости в США предполагают, что все граждане должны иметь доступ к основным медицинским услугам. Вот почему государство разработало программы социального страхования *Medicare* и *Medicaid*. Федеральное правительство также обеспечивает налоговые льготы для частного страхования, исключая расходы нанимателя на страхование из сумм подоходного налога и налога на заработную плату. Это делает здравоохранение более доступным. Но при этом появляется проблема, как показывает рис. 33.3б, состоящая в том, что чем более развито страхование (и чем больше налоговые льготы обеспечивающим медицинское обслуживание учреждениям и шире доступ к здравоохранению на основе справедливости), тем больше будет выделяться избыточных ресурсов на здравоохранение. Избыточных ресурсов было бы еще больше, если бы здравоохранение обеспечивалось полностью «бесплатно» по программе национального медицинского страхования. Потребители приобретали бы услуги здравоохранения до тех пор, пока предельная полезность или выгода для них как индивидов была бы положительной, независимо от фактических издержек, которые несло бы общество в целом. (Ключевой вопрос 10.)

Роль факторов предложения в повышении цен на медицинские услуги

Факторы предложения также сыграли свою роль в повышении цен на услуги здравоохранения. Так, хотя предложение медицинских услуг росло, спрос на эти услуги рос еще быстрее. Есть ряд факторов, которые, действуя совместно, привели к относительно медленному росту предложения.

Предложение врачей За последние годы число врачей в США увеличилось; в 1975 г. на 100 тыс. человек приходилось 169 врачей, в 2004 г. их стало 267. Такой рост предложения не поспевал, однако, за ростом спроса на услуги врачей. В результате гонорары и доходы докторов росли быстрее роста среднего уровня цен и доходов в экономике страны в целом.

Согласно расхожему мнению, группы врачей, например Американская медицинская ассоциация

(*American Medical Association*), сознательно контролировали прием студентов в медицинские школы и таким образом сохраняли предложение врачей на искусственно низком уровне. Но, скорее всего, такое объяснение слишком упрощено. Основной причиной относительно более медленного роста предложения врачей стал, вполне вероятно, стремительный рост стоимости медицинского обучения. Чтобы в США стать врачом, необходимо 4 года учиться в медицинском колледже, 4 года – в медицинской школе, затем в ординатуре и еще 3–4 года проходить практику по выбранной медицинской специальности. Альтернативные издержки такого обучения значительно возросли, поскольку заработная плата людей, получивших аналогичное образование по другим специальностям, также стремительно росла. Прямые расходы на обучение тоже увеличились, причем в большей степени в результате существенного повышения технического уровня медицинского обслуживания и, следовательно, соответствующей медицинской и технической подготовки.

Высокие и продолжающие расти затраты на образование и подготовку врачей требуют не менее высоких гонораров за лечение, поскольку врачи должны возместить инвестиции в свой человеческий капитал. Поэтому их гонорары неизбежно становятся высокими; в 2004 г. они составляли в среднем 220 тыс. долл. в год, но не следует забывать, что расходы на необходимое врачу образование также высоки. Данные за недавний период показывают, что хотя на протяжении всей своей трудовой жизни врачи ежегодно получают высокий доход на свои инвестиции в образование, эти показатели оказываются значительно более низкими, чем доходы юристов и менеджеров, окончивших школы бизнеса и получивших степень магистра делового администрирования.

Медленный рост производительности Рост производительности в промышленности обычно приводит к снижению затрат и увеличению предложения. В области здравоохранения рост производительности был невысоким. Одна из возможных причин этого состоит в том, что медицинская помощь является услугой, а повышать производительность при предоставлении услуг гораздо труднее, чем при производстве товаров. Так, в машиностроительных отраслях можно относительно легко повысить производительность, механизировав тот или иной процесс. Имея большой и более совершенный станочный парк, можно выпускать больший объем продукции при прежнем числе рабочих. Однако в сфере услуг ситуация совсем иная. Скажем, не так-то легко механизировать работу парикмахера, уход за детьми или доставку пиццы. То же самое справедливо и в отношении труда людей, работающих в сфере здравоохранения и родственных с ним отраслях – врачей, сестер или сиделок.

¹ Следует отметить, что на рис. 33.3б никакого дефицита при цене P нет. Страхование сокращает прямые издержки на здравоохранение для застрахованных так, что кривая здравоохранения на самом деле смещается вправо (не показано), при этом она пересекает кривую спроса в точке c .

Также следует отметить, что у многих провайдеров медицинских услуг нет достаточно острой конкуренции за пациентов и, следовательно, нет стимулов снижать стоимость услуг через повышение производительности. Как правило, в отношении большей части обычных товаров покупатели стремятся найти самую низкую цену. Такой способ торговли требует от продавцов достаточно низких цен и стремления повысить производительность труда, чтобы сохранить или увеличить прибыли. Но, обращаясь за медицинской помощью, пациенты редко будут целенаправленно тратить время на поиски самых низких цен. Более того, пациент вряд ли охотно воспользуется услугами хирурга, который почему-то назначает самые низкие цены за свои операции. Даже если ему придется обратиться к такому специалисту, пациент, скорее всего, будет чувствовать себя некомфортно. К тому же не надо забывать, что если за операцию заплатит страховая компания, то на стоимость операции вообще не следует обращать особого внимания. Суть проблемы состоит в том, что необычные свойства рынка медицинских услуг ограничивают ценовую конкуренцию и за счет этого ослабляют стимулы к экономии затрат, в частности, путем повышения производительности труда.

Изменения в медицинских технологиях Технический прогресс привел к снижению некоторых затрат и в медицине. Например, разработка вакцин против полиомиелита, ветрянки и кори существенно снизила расходы на лечение этих инфекционных болезней. Снижению затрат на медицинское обслуживание способствует и сокращение времени пребывания больных в стационарах.

Но существует и противоположная тенденция. Многие новые медицинские технологии, получившие распространение после Второй мировой войны, значительно увеличили затраты на медицинское обслуживание: либо из-за прямого повышения цен, либо в результате предоставления медицинских услуг значительно более широкому кругу людей. Так, например, стали применяться более сложные приборы для сканирования, поскольку они дают более точные результаты обследования. Такая процедура может стоить до 1000 долл., но тем не менее в настоящее время сканирование все чаще применяется вместо рентгеновского обследования, стоящего менее 100 долл. Стараясь предлагать пациентам самое высокое качество услуг, больницы хотят иметь новейшее оборудование и применять самые современные методы. Это новое и более дорогое лечение, без сомнения, оказывается гораздо эффективнее старых методов. Но врачи и администраторы больниц понимают, что для того, чтобы такое дорогое оборудование окупилось, его надо широко использовать, а для этого надо снижать расходы на его применение в расчете на одного пациента.

Еще один пример такого рода – пересадка органов, исключительно дорогая операция. До разработки этой технологии человек с серьезными нарушениями функций печени умирал. Теперь пересадка печени может стоить 200 тыс. долл. и более, а последующее медицинское наблюдение и лечение для предотвращения отторжения органа стоят от 10 тыс. до 20 тыс. долл. в год на протяжении всей оставшейся жизни пациента.

И наконец, рассмотрим новые лекарственные препараты, продаваемые по рецепту. Фармацевтические компании разрабатывают очень дорогие лекарства, которые часто заменяют более дешевые, предназначенные для более широкого круга болезней как физического, так и умственного характера. Хотя эти новые средства в значительной степени способствуют сохранению здоровья, они настолько же влияют и на рост расходов, связанных со здравоохранением.

Исторически сложившаяся готовность частного и государственного страхования оплачивать новые виды лечения, невзирая на издержки и число пациентов, усиливает стимулы для разработки и использования новых технологий. Страховые компании фактически побуждают сектор здравоохранения, занимающийся разработкой и внедрением новых технологий и оборудования, создавать новые технологии, не учитывая величину расходов. Недавно, когда страховые компании отказались оплачивать новые дорогостоящие виды лечения, такие как пересадка костного мозга, энергичные протесты общественности быстро заставили их изменить решение. Таким образом, расширение масштабов страхования неизбежно влечет за собой применение новых, часто более дорогих и технически более совершенных методов лечения, а эти новые методы, в свою очередь, влекут за собой расширение перечня видов лечения, которые будут покрываться страховкой.

Относительная важность

По мнению большинства аналитиков, рассмотренные выше факторы спроса и предложения значительно отличаются по степени влияния на растущие расходы на здравоохранение. Как уже отмечалось, эластичность спроса на медицинские услуги по доходу оценивается примерно в диапазоне от +1,0 до +1,5, т.е. рост личного дохода влечет за собой пропорциональное, а порой более чем пропорциональное увеличение расходов на здравоохранение. Что касается «старения» населения, то, по оценкам правительственных структур, оно объясняет не более 10% роста расходов на здравоохранение в расчете на душу населения.

Многие эксперты полагают, что основными причинами роста расходов на здравоохранение являются:

- 1) прогресс медицинской технологии в сочетании
- 2) с традиционной медицинской этикой, согласно

Рассмотрим следующую ситуацию...

Устарел ли стетоскоп или, может быть, он вызывает слишком сильные негативные ощущения у пациентов?

Медицинская технология часто помогает улучшать предоставляемые медицинские услуги, однако за это надо платить. В *The Wall Street Journal* сообщается, что эра стетоскопа медленно, но неуклонно уходит в прошлое, освобождая место для новых ультразвуковых переносных аппаратов, позволяющих врачам на месте серьезно обследовать сердце и легкие пациента. Эти новые приборы, выпускаемые *SonoSite* и *General Electric*, позволяют демонстрировать жизненно важные органы и проводить более углубленные, хотя и более дорогостоящие обследования. Но если даже лучшие стетоскопы стоили от 50 до 200 долл., цена переносных ультразвуковых приборов находится в диапазоне от 12 500 до 55 000 долл. Разумеется, проверки такого рода обычно полностью оплачиваются частными и государственными страховками. Поэтому добро пожаловать в мир современных технологий, улучшенного здравоохранения и растущих на него расходов!

Источник: Amy Dockser Marcus, «What's Cold, Clammy, and Out of Date?» *The Wall Street Journal (On-Line)*, Dec. 4, 2002.

которой пациенту должно быть предоставлено «самое лучшее лечение», 3) государственное и частное страхование медицинских расходов и 4) оплата медицинского обслуживания «по счету за услуги», которую производят страховые компании. С помощью технического прогресса были достигнуты большие успехи в диагностике, лечении и предотвращении болезней. Но система оплаты третьей стороной (страховой компанией) не побуждает к ограничению использования и развития новых технологий, так как в нее не встроен механизм уравнивания предельных затрат и предельных выгод. Этика же предоставления «наилучшего лечения» в сочетании с системой оплаты «по счетам» означает, что будет применяться любая новая технология лечения с положительными предельными выгодами и за нее будут платить независимо от размера предельных издержек, которые несет все общество.

Краткое повторение 33.2

- Особыми характеристиками рынка здравоохранения являются: а) широко распространенный взгляд на здравоохранение как на «право»; б) асимметричное распределение информации между потреби-

телями и поставщиками; в) наличие выгод от перелива средств; г) оплата расходов в основном за счет средств страховой компании.

- Спрос на услуги здравоохранения увеличился по многим причинам, включая рост доходов, старение населения, нездоровый образ жизни, асимметричное распределение информации, «защитную» медицину и систему оплаты на основании счета за услуги, выставляемого страховой компании.
- Предложение медицинских услуг росло более медленными темпами по следующим причинам: а) относительно медленного роста производительности труда в области здравоохранения; б) увеличения затрат на получение медицинского образования и подготовки; в) расширения использования дорогостоящих медицинских технологий.

Реформа системы здравоохранения

Можно ли хоть что-нибудь сделать, чтобы система здравоохранения стала доступнее для большего числа американцев? И как хотя бы удерживать расходы на здравоохранение на одном уровне? Реформировать американскую систему здравоохранения для достижения этих двух целей будет трудно. Во-первых, изначально существует необходимость компромисса при достижении этих целей: увеличение доступности означает повышение расходов. Во-вторых, реформа здравоохранения сложна, потому что ей препятствуют различные ожидания (например, доступ к «самому лучшему» медицинскому обслуживанию), традиции («право» выбирать своего врача) и цели различных групп (частных страховых компаний, фармацевтических компаний, врачей и больниц).

Последнее может иметь наибольшее значение. Возможное перераспределение затрат и выгод в отрасли, на которую приходится около седьмой части всех расходов в стране, не может, разумеется, оставить в стороне многочисленные группы заинтересованных лиц. Врачи, больницы, страховые и фармацевтические компании пытаются предотвратить ценный контроль за своими продуктами и услугами. Пожилые люди, интересы которых представляет Американская ассоциация пенсионеров (*AARP*), хотят, чтобы государство оплачивало большую долю долгосрочного лечения (или проживания людей в домах для престарелых). Страховые компании надеются, что в связи с реформами их бизнес не сократится. Профсоюзы выступают за более щедрый набор основных пособий, одновременно возражая против налогообложения оплачиваемого нанIMATEЛЕМ медицинского страхования. Фармацевтические компании стараются добиться покрытия программой *Medicare* стоимости лекарств, продаваемых по рецепту. Пси-

хоаналитики, мануальные терапевты, иглотерапевты и хиропрактики мечтают, чтобы их услуги также были включены в новые программы. Юристы хотят, чтобы не изменяли существующих законов, даже имеющих недостатки, по которым можно подавать иски за неправильное лечение. Малый бизнес энергично возражает против предложения, чтобы все компании обеспечивали своих работников медицинскими страховками. Производители спиртных напитков, пива и табака опасаются, что их обложат дополнительными налогами — за выпуск «вводящих в грех» продуктов, так как для финансирования реформы здравоохранения потребуются дополнительные средства.

Достижение всеобщей доступности

Как может медицинское страхование, а через него и здравоохранение, стать доступным для всех американских граждан? Давайте кратко рассмотрим три основные концепции предлагаемой реформы.

«Участвуй или плати» Так как большая часть медицинского страхования оплачивается работодателями, одним из способов увеличить покрытие медицинских расходов будет подход «**участвуй или плати**». Предполагается, что все работодатели должны либо обеспечивать базовую программу страхования для своих работников и членов их семей («**участвуй**»), либо платить специальный налог на заработную плату, необходимый для финансирования страховки для незастрахованных работников («**плати**»). Людям, не имеющим страховки, потому что они нигде не работают, медицинские услуги предполагается оплачивать за счет государства.

Однако такие предложения, скорее всего, могут привести к снижению реальной заработной платы. Кроме того, в ряде фирм, выплачивающих зарплату в размере минимальной или близкой к этому, безработица может повыситься.

Налоговые кредиты и ваучеры Другой подход, опирающийся на налоговые кредиты и ваучеры, обеспечивает медицинское страхование для бедных. Налоговый кредит должен предоставляться частным лицам и семьям с низкими доходами, например, в размере 1500 долл. на одного человека и 4000 долл. на семью из четырех человек, для приобретения медицинской страховки. С ростом доходов получателя размер налогового кредита предполагается снижать. Те, у кого доход настолько низкий, что и сейчас не облагается налогом, для приобретения медицинской страховки получают специальный ваучер. По своей сути это предложение — налоговые льготы, делающие страхование более доступным для людей с низкими доходами.

Национальное медицинское страхование Наиболее широкомасштабное и противоречивое предложение — создать Систему национального медицинского страхования (*NHI*), аналогичную уже дей-

ствующей в Канаде. В этом случае федеральное правительство обеспечивало бы предоставление базового набора медицинских услуг каждому гражданину бесплатно или за небольшую плату. Такая система может финансироваться за счет налоговых поступлений, а не страховых взносов.

Национальное медицинское страхование — не то же самое, что государственная медицина. При варианте *NHI* государство не владеет больницами, клиниками и домами для престарелых. Медицинские работники — врачи, медицинские сестры и техники — не являются государственными служащими. Государство выступает всего лишь в роли спонсора программы *NHI* и финансирует базовое медицинское обслуживание для всех граждан. Хотя роль частных страховых компаний при этом ограничена, они смогут предоставлять медицинскую страховку любых медицинских процедур, не включенных в базовый набор *NHI*.

Аргументы в пользу системы национального медицинского страхования Странники *NHI* утверждают, что этот вариант является самым простым и наиболее прямым способом обеспечения всеобщего доступа к медицинскому обслуживанию:

- позволяет пациентам самим выбирать врачей;
- позволяет сократить административные издержки. По их мнению, нынешняя система — хаотичная и дорогая, потому что она включает сотни частных страховых компаний, каждая из которых имеет свои процедуры и формы обслуживания. Административные издержки канадской системы составляют менее 5% всех расходов на здравоохранение, в то время как в США они достигают почти 17%;
- разделяет концепции доступности медицинской помощи и занятости и, следовательно, увеличивает мобильность рабочей силы и сокращает тенденцию найма временных работников и работников на неполную ставку, поскольку это способ, к которому сейчас прибегают работодатели, чтобы уклониться от медицинского страхования работников;
- позволяет правительству использовать рыночную власть единственной страховой компании для сдерживания роста расходов. Оно могло бы использовать эту власть для ведения переговоров или установления размера оплаты различных медицинских процедур и тем самым контролировать расходы врачей и больниц. Больницы работали бы на основе согласованного с органами власти бюджета.

Аргументы против системы национального медицинского страхования Противники введения *NHI* выдвигают следующие контраргументы:

- устанавливаемый правительством потолок цен на услуги врачей вряд ли повлияет на расходы. Врачи могут обеспечить рост своих доходов и при

фиксированных ставках оплаты, манипулируя количеством услуг, которые они предоставляют пациенту. Предположим, максимальный гонорар за посещение врача — 30 долл. Врач может распределить определенное количество диагностических тестов на три-четыре посещения, хотя все они могли бы быть сделаны за один визит. Врач может потребовать, чтобы больной явился на прием и получил результаты анализов, хотя мог бы сообщить их по телефону. Аналогичные соображения применимы и к государственному регулированию цен в больницах;

- в канадской системе здравоохранения пациенты могут довольно долго ждать некоторых диагностических процедур и хирургических операций. Это является результатом усилий канадского правительства по контролю за расходами и ограничению бюджетов больниц. Например, в Канаде в пять раз меньше больниц располагают установками для обследования с использованием магнитного резонанса в расчете на миллион человек населения по сравнению с США, в результате чего в Канаде существует длинная очередь на такое обследование. Поэтому система *NHI* могла бы вступить в противоречие с ожиданием американцев получать медицинское обслуживание «по первому требованию»;
- врачи могут прибегать к своего рода «забастовкам», протестуя таким образом против недостаточного количества средств, выделяемых органами власти, как это происходило в некоторых регионах Канады. В прошлом в США подобных сбоев в работе системы здравоохранения не было; федеральное правительство, как свидетельствует прошлый опыт, не способно сдерживать рост расходов. Так, Министерство обороны, несмотря на казалось бы большую мощь как закупщика, имеет длинную историю перерасходов и неправильного расходования средств. Как уже было показано выше, после введения государственных программ *Medicaid* и *Medicare* расходы на них все время растут. Вспомните также (см. рис. 33.36), что критичным фактором избыточного потребления услуг здравоохранения является страхование. При действии системы *NHI* полностью «бесплатный» базовый набор медицинских услуг будет подталкивать потребителей «приобретать» эти медицинские услуги до тех пор, пока предельная выгода будет для них положительной, независимо от реальных расходов общества; при системе *NHI* могут возникнуть малозаметные, но, скорее всего, нежелательные процессы перераспределения средств. При частном медицинском страховании определенный набор медицинских услуг стоит одинаково, независимо от дохода владельца страховки. Это делает страховые

издержки похожими на регрессивный налог, так как работники с низкими доходами платят за страховку большую долю своего дохода, чем работники с высокими доходами. Если бы система *NHI* финансировалась из поступлений от личных подоходных налогов, финансирование было бы прогрессивным. При системе *NHI* лица с низкими доходами получали бы медицинскую страховку и платили бы за нее мало или не платили бы ничего. Одна часть населения может признать эту идею правильной, другая посчитает, что в США было произведено избыточное перераспределение дохода и дальнейшее перераспределение через систему *NHI* было бы несправедливым. В зависимости от типа и размера налога работодателя и работники в таких отраслях, как автомобильная и сталелитейная, могли бы получить более высокую прибыль и зарплату, когда их программы медицинского страхования были бы заменены на систему *NHI*. Наниматели и работники в мелких розничных фирмах и ресторанах быстрого обслуживания, где медицинское страхование, как правило, отсутствует, могли бы не получить такого выигрыша вообще.

Сдерживание затрат: смена стимулов

Могут ли Соединенные Штаты контролировать рост издержек на здравоохранение, цены и расходы, ослабляя побудительные мотивы к избыточному потреблению здравоохранения?

Вычеты и совместные платежи Страховые компании отреагировали на повышение расходов на здравоохранение и увеличили размер вычетов из оплачиваемых страхованием сумм и совместных выплат для тех, кого они страхуют. Вместо того чтобы покрывать все медицинские затраты страховаемого, в полисе теперь может быть указано, что он должен сам оплачивать первые 250 или 500 долл. ежегодных медицинских услуг или совместно со страховой компанией оплатить 15–20% всех дополнительных расходов. Вычеты и совместные платежи предназначены для смягчения проблемы избыточного пользования услугами здравоохранения путем увеличения альтернативных издержек потребителя медицинских услуг. Вычеты имеют и дополнительное преимущество — они помогают сокращать административные расходы страховых компаний на обработку множества мелких требований.

Управляемая медицинская помощь Управляемые организации (или система) здравоохранения — это организации, в которых предоставление медицинских услуг находится под контролем или управлением страховых компаний либо специальных организаций здравоохранения с целью сокращения медицинских расходов. В 2005 г. почти 88% всех работников в США получали медицинское обслужи-

вание через сеть таких «управляемых» медицинских учреждений. Существует два типа подобных организаций.

Отдельные страховые компании создали **организации приоритетного провайдера (PPO)**, которые требуют от больниц и врачей предоставлять скидки на свои услуги, без чего эти учреждения и врачи не включаются в список тех, чьи услуги оплачивают страховые компании. Держатели полисов получают список больниц и врачей, являющихся приоритетными провайдерами по предоставлению услуг, и им возмещается от 80 до 100% расходов на медицинские услуги, если они получают их в больницах и у врачей, входящих в список PPO. Если же пациент выбирает врача или больницу, не входящие в список PPO, страховые компании возмещают только 60–70% его затрат на лечение. В обмен на включение в список доктора и больницы соглашаются на ставки на медицинские услуги, установленные страховыми компаниями на каждый вид лечения. Но поскольку эти ставки меньше обычных, приоритетные провайдеры услуг сокращают и страховые платежи, и расходы на лечение.

Многие американцы сегодня получают медицинскую помощь от **организаций по поддержанию здоровья (HMO)**, которые предоставляют медицинские услуги специальной группе участников в обмен на фиксированную годовую плату за членство. Такие организации нанимают собственных врачей и заключают контракты на специализированное обслуживание с другими врачами и организациями. HMO заключают контракты с работодателями или органами власти по медицинскому обслуживанию работников в их организациях, которые становятся членами HMO. Поскольку HMO предлагает предварительно фиксированную годовую оплату медицинских услуг, они могут оказаться в убытке, если предоставят «слишком много» медицинской помощи. Поэтому они стараются сокращать свои затраты. У таких организаций есть и другой стимул — заниматься профилактикой поддержания здоровья, чтобы снизить значительно большие расходы на лечение.

И система организаций приоритетных провайдеров (PPO), и система организаций по поддержанию здоровья (HMO) относятся к категории «управляемой помощи», так как в них «управление» расходами происходит путем установления контроля за поведением врачей и направлено на исключение ненужных диагностических процедур и лекарств в ходе лечения. Врачи в такой «управляемой системе» не будут без необходимости применять компьютерную томографию или ультразвуковое обследование, потому что они состоят в организации, где за их работой наблюдают специально выделенные для этого сотрудники, а сами организации имеют фиксированный бюджет. Врач же, не входящий в эти системы и получающий гонорар, не подвергается контролю

и имеет очень сильные финансовые стимулы проводить дополнительные исследования или делать не самые нужные операции. Контроль над издержками часто приводит к созданию фонда стимулирования, в котором участвуют врачи и больницы, состоящие в списке «управляемых» организаций.

Свои преимущества от таких систем получают и потребители: «управляемые» организации предоставляют медицинские услуги по более низким ценам, чем обычные частные страховые компании, поскольку основной упор они делают на профилактике. Но у такого подхода есть и свои недостатки, в частности, пациенты должны пользоваться услугами лишь тех врачей и организаций, которые входят в категорию «управляемых» или работают в тесном контакте с ними. К тому же некоторые критики считают, что чрезмерная приверженность идее сокращения затрат может зайти слишком далеко, и может случиться так, что только на этом основании пациенту откажут в дорогостоящем, но единственно эффективным для него лечении, из-за чего ему будет предоставлена не «самая лучшая» медицинская помощь. Критические высказывания категории «слишком дорого» в основном направлены против HMO, и поэтому здесь усилия по сокращению расходов самые значительные. Возможно, из-за выступлений против HMO фирмы все больше переходят на вариант PPO. В 2005 г. около 67% работников получали медицинские услуги через PPO. Для сравнения, в 2000 г. эта цифра составляла только 42%. Услугами системы HMO сейчас пользуется 21% работников.

Medicare и DRG В 1983 г. федеральное правительство изменило способ оплаты услуг больниц для пациентов по программе Medicare. Вместо того чтобы просто оплачивать все затраты, связанные с лечением пациента и его пребыванием в больнице, программа Medicare заменила их на систему оплаты по группам, связанным с диагностикой (DRG). По системе DRG больница получает фиксированную оплату на основе одной из нескольких сотен диагностических категорий, лучше всего характеризующей состояние и потребности пациента.

Оплата по системе DRG, очевидно, побуждает больницы ограничивать количество ресурсов, используемых для лечения каждого пациента. Неудивительно, что длительность пребывания в больнице при системе DRG резко сократилась, а многие пациенты вообще стали лечиться амбулаторно. Критики, однако, утверждают, что это свидетельствует о снижении качества медицинского обслуживания.

Последние законы и предложения в области здравоохранения

Хотя Конгресс отверг вариант проведения крупных реформ системы здравоохранения, в этой области произошли значительные изменения.

Компенсация затрат на лекарства, выписываемые врачом До недавнего времени *Medicare* оплачивала посещение врачей, госпитализацию и услуги сестер в течение какого-то относительно короткого времени, но льготы этой программы не распространялись на выписываемые лекарства. Однако эта часть лечения стала интегральной частью современного здравоохранения, а расходы на нее составляют значительную часть в доходах пожилых американцев. Более того, число пожилых американцев и их взрослых детей значительно возросло и среди граждан, голосующих на выборах. Под воздействием этих медицинских, финансовых и политических реалей в конце 2003 г. администрация Буша и Конгресс включили в *Medicare* компенсацию за лекарства.

По Закону об улучшении и расширении программы *Medicare* и внесении в нее компенсации затрат пациентов на лекарства от 2003 г. в этой программе появилась часть *D (Medicare Part D)*, вступившая в действие в 2006 г. Лица, имеющие право на льготы по программе *Medicare*, могут покупать в частных компаниях, занимающихся страхованием услуг в области здравоохранения, страховки, по которым могут получать большие субсидии на лекарства, выписываемые врачами. По стандартному плану индивидуальные участники этой программы ежемесячно выплачивают страховую сумму, которая в среднем составляет 24 долл. (в 2006 г.), нестрахуемый минимум для них равен 250 долл. в год, они получают компенсацию 25% годовых расходов, связанных с лекарствами, до общей суммы 2250 долл., никакой компенсации своих затрат в диапазоне от 2250 до 3600 долл. и компенсацию 95% затрат при расходах свыше 3600 долл. Отсутствие компенсации в диапазоне от 2250 до 3600 долл., образно называемое «дырка в пончике», предназначена для того, чтобы сдерживать затраты на программу и тем самым позволить 95%-е покрытие годовых расходов на лекарства, расходы на которые превышают 3600 долл. в год. Подобные высокие расходы становятся «катастрофой» для многих пенсионеров, особенно для тех, которые живут только на средства по социальному обеспечению.

Закон также запрещает федеральному правительству составлять так называемый формуляр — список лекарств, покупка которых компенсируется страховыми полисами, хотя частные страхователи это могут делать. Кроме того, закон запрещает федеральному правительству использовать возможности монополии (установление цены крупным покупателям) при обсуждении цен с представителями фармацевтической отрасли. И наконец, он предусматривает субсидии крупным работодателям, чтобы подтолкнуть их к включению компенсации лекарств, которые действуют во время работы, в планы страхования здоровья людей, выходящих на пенсию.

К середине 2006 г. на план компенсации расходов на лекарства по программе *Medicare* подписались около 38 млн человек. Планируемые расходы на эту компенсацию в первые 10 лет составят 746 млрд долл. Сторонники этого подхода утверждают, что компенсация затрат на лекарства облегчит бремя личных медицинских затрат для миллионов пожилых американцев и существенно улучшит для них услуги здравоохранения. Критики же указывают, что огромные дополнительные расходы на *Medicare Part D* усилят гигантскую проблему недофинансирования, с которой *Medicare* столкнется в предстоящие десятилетия. Есть и такие аналитики, которые прогнозируют, что новый закон уже поспособствовал эскалации цен на лекарства, так как повысил спрос на выписываемые врачами лекарства, без контроля затрат, требуемых для этого.

Сберегательные счета на услуги здравоохранения Закон о *Medicare* от 2003 г. также предусмотрел создание сберегательных счетов на услуги здравоохранения (*HSA*). Эти счета доступны всем работникам, которые участвуют в планах страхования здоровья с годовой нестрахуемой суммой 1000 долл. или больше и не имеют других страховых полисов, где покрытие начинается с первого затраченного на услуги доллара. Отдельные люди могут вносить деньги в свои счета *HSA*, вычитаемые из их налогооблагаемой базы, даже если они не указали в своих формах по налогам отдельные пункты, подлежащие вычету. Работодатели также могут вносить суммы, не подлежащие налогообложению на счета работников, если захотят это сделать. Доходы на средства, внесенные на счета *HSA*, не подлежат налогообложению, а владельцы этих счетов могут использовать их для оплаты некоторых медицинских расходов. Неиспользуемые средства на счетах *HSA* аккумулируются из года в год и остаются доступными для последующих медицинских расходов, оплачиваемых наличными. Владельцы счетов могут добавлять деньги на них каждый год в возрасте от 55 лет и до года, когда они могут воспользоваться программой *Medicare*.

Счета *HSA* разработаны для того, чтобы активизировать личные накопления, из которых работники могут оплачивать рутинные расходы на медицинские услуги, когда они работают, а затем, когда они будут на пенсии, могут использовать *Medicare* для участия в оплате своих медицинских расходов и использовать их при определении нестрахуемого минимума. Счета *HSA* также предназначены для снижения возрастающих медицинских расходов за счет внедрения элемента конкуренции в систему предоставления услуг здравоохранения. Поскольку люди используют часть собственных денег (через счета *HSA*) для оплаты медицинских услуг, они, как считается, будут оценивать личные предельные затраты и предельные выгоды, выбирая, сколько услуг и какого вида

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Обязательное медицинское страхование: участвовать, чтобы остаться

В 2006 г. власти штата Массачусетс приняли закон, который требует от каждого гражданина штата наличия медицинской страховки, т.е. поступили точно так же, как многие штаты, требующие от всех владельцев автомобилей иметь автомобильную страховку. Является ли эта реформа жизнеспособной моделью для Соединенных Штатов?

Давайте вспомним из материала этой главы, что одним из предлагаемых вариантов реформы здравоохранения в США является схема «участуй или плати», в соответствии с которой работодатели должны обеспечивать базовую страховку здоровья («участвовать») или платить особые налоги с зарплаты для финансирования страхования здоровья для тех, кто не застрахован («платить»). Штат Массачусетс добавил к этому варианту дополнительную особенность. Этот новый план можно было бы назвать так – «участуй, чтобы остаться».

Начиная с 1 июля 2007 г. все люди, проживающие в штате (резиденты), должны иметь страховку здоровья, похожую на ту, какую имеют большинство владельцев автомобилей. В 2008 г. каждый резидент должен подтвердить наличие у него медицинской страховки, указав об этом в справке о размере своего дохода, которую он заполняет для налогового органа. Те, у кого такой страховки нет, будут штрафоваться на сумму до 1200 долл. в год.

Цель этого закона – создать универсальную систему страхового покрытия услуг здравоохранения для всех

жителей штатов и устранить «зайцев» – людей, не имеющих страховки здоровья, но пользующихся медицинскими услугами при дорогостоящих «бесплатных» обращениях в чрезвычайных случаях. Такое поведение фактически перекладывает затраты на услуги здравоохранения на других резидентов, для которых устанавливаются более высокие нестрахуемые суммы и более крупные страховые платежи (из-за чего их чистая зарплата уменьшается), или заставляет повысить налоги штата для покрытия этих затрат.

Ожидается, что этот закон снизит затраты на страхование здоровья для тех, кто уже застрахован, поскольку перенесет нынешние скрытые надбавки на «незастрахованных пациентов». Также ожидается, что закон повысит спрос на страхование здоровья работников работодателями, даже если эта дополнительная льгота будет означать некоторое снижение заработной платы в денежном виде. Если люди должны «заплатить, чтобы остаться», они захотят найти наиболее выгодный для себя вариант компенсации страхования здоровья. Традиционно это делается через групповые виды страхования здоровья, оплачиваемые работодателями и являющиеся одним из элементов общего пакета вознаграждения. Более того, закон устанавливает для работодателей, которые не предлагают страхования здоровья работников, платежи в размере 295 долл. на одного работника в год, чтобы помочь субсидировать тех, кто не получает страховку от работодателя. Работодатели могут снять с себя эти расходы, если перейдут на такой вариант страхования.

им следует получить. У людей также появляется сильная мотивация узнавать и сравнивать цены, устанавливаемые различными провайдерами медицинских услуг. Владельцы счетов *HSA* никогда не теряют денег, накопленных на их счетах. Они могут использовать эти деньги и для покупки немедицинских товаров, но в этом случае должны заплатить подоходные налоги и штраф в размере 10%.

Ограничения по выплатам, связанным с ошибками врачей Конгресс недавно попытался ограничить (скажем, величиной 250 тыс. или 500 тыс. долл.) размер вознаграждения за «боль и страдания», указываемого при исках против врачей, подаваемых на основании совершения теми медицинской ошибки. Те, кто поддерживают введение такого ограничения, заявляют, что пациенты, конечно, должны получать полную компенсацию за экономические убытки, но нельзя богатеть на огромных вознаграждениях, присуждаемых им жюри. Они считают, что ограничение снизит размер штрафа, что, в свою оче-

редь, понизит общие затраты на здравоохранение. Противники введения ограничения на эти выплаты возражают, утверждая, что крупные вознаграждения за «боль и страдания» будут способствовать снижению числа ошибок медицинского характера. Если это действительно так, то подобные вознаграждения повышают общее качество системы здравоохранения. Противники также указывают, что на денежные наказания за совершенные ошибки в общих расходах на медицинские услуги приходится ничтожно малая процентная доля. В 27 штатах сейчас (2006 г.) такое ограничение уже установлено.

Экономические трудности, с которыми сталкивается здравоохранение, возрастают. Комбинация стареющего населения и совершенствования медицинской технологии, по-видимому, приведет к столкновению с суровыми реалиями экономической редкости. Отдельные люди и общество все чаще будут должны делать трудный выбор, в какой мере потреблять услуги здравоохранения и сколько за них платить.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Однако как самые бедные из 550 тыс. резидентов Массачусетса, в прошлом не имевших страховки, ее получат? В данном случае им помогут субсидии и перераспределение доходов, осуществляемое в соответствии с требованиями закона. Штат будет тратить около 1 млрд долл. в год, чтобы субсидировать частные страховые компании, предоставляющие новые полисы на базовое страхование здоровья. Из-за разной субсидий штата цена этих полисов будет разной, начиная от 250 долл. в месяц до почти нулевой. Незастрахованные люди, которые получают суммы меньше порога бедности, устанавливаемого на федеральном уровне, не будут платить за страховки, но будут оплачивать какую-то часть расходов при непосредственном получении медицинских услуг. Люди, не попадающие в категорию бедных, но зарабатывающие меньше денег, равных тройному порогу бедности, будут платить со значительными скидками, с учетом своих фактических доходов.

Является ли этот план потенциально привлекательной моделью для всех Соединенных Штатов? Некоторые аналитики считают, что он, возможно, станет ею, поскольку объединяет популярные концепции, в частности, личную ответственность, с одной стороны, и сострадание к тем, кто оказался в сложном положении — с другой. К тому же он не нарушает нынешнюю систему частного страхования здоровья, практику личных врачей и работу действующих больниц.

В то же время его критики указывают, что проблема здравоохранения — это не только проблема доступа к нему, но и высоких и продолжающих возрастать

затрат. Элементы плана, предназначенные для сдерживания роста затрат, являются косвенными и относительно слабыми. Универсальное покрытие может просто повысить спрос на услуги здравоохранения, оказав дополнительное подталкивающее вверх давление на цены медицинских услуг. Другая проблема при переводе этого плана на общенациональный уровень заключается в том, что процент резидентов, которые в настоящее время не застрахованы, в Массачусетсе существенно ниже, чем в стране в целом. Общие издержки этого плана для налогоплательщиков на национальном уровне из-за этого могут оказаться запредельно высокими.

Породит ли план, предложенный в Массачусетсе, проблему неблагоприятного выбора для ближайших штатов? Другими словами, не переберутся ли резиденты с низкими доходами из Массачусетса через границу, чтобы избежать страхования здоровья, независимо от того, какими небольшими будут их выплаты? Если да, эта проблема может быть преодолена с помощью общенационального плана, поскольку при введении такого плана в общенациональном масштабе избежать его можно будет, только переехав в другую страну!

Очевидно, многие вопросы, возникающие после принятия указанного закона в Массачусетсе, пока не получили ответа. В рамках реформы здравоохранения этот вариант является экспериментальным. Экономисты очень интересуются оценкой его затрат и преимуществ, а также побочных эффекты, которые возникнут при его реализации.

РЕЗЮМЕ

1. В здравоохранении США занято 9 млн работников, из них более 736 тыс. — практикующие врачи, а также персонал 5800 больниц.
2. Расходы на здравоохранение растут и в абсолютном выражении, и как процентная доля ВВП.
3. Растущие расходы на здравоохранение: а) сократили доступ к системе медицинского обслуживания; б) внесли вклад в замедление роста реальной заработной платы, снижение мобильности рабочей силы, более частое использование временных работников и работников на неполной ставке; в) привели к тому, что государство ограничило расходы на программы, не относящиеся к здравоохранению, и повысило налоги.
4. Суть проблемы здравоохранения — выделение избыточных ресурсов для этой отрасли.
5. Около 46 млн американцев, примерно 16% всего населения, не имеют медицинской страховки. В основном к незастрахованным относятся бедные, хронически больные, безработные, молодежь, работники небольших фирм и работники с низкими доходами.
6. Особые характеристики рынка здравоохранения включают: а) убеждение, что медицинское обслуживание является «правом»; б) асимметричное распределение информации между потребителями и поставщиками; в) наличие положительных экстерналий; г) оплату большей части расходов на здравоохранение частными или государственными страховыми компаниями.
7. Хотя заметный вклад в рост спроса на услуги здравоохранения внесли повышение доходов,

- старение населения и злоупотребление алкоголем, табаком и наркотиками, роль врачей в этом процессе по-прежнему остается большой. Из-за асимметричности информации именно врачи определяют спрос на свои услуги. Система оплаты за услугу в сочетании с «защитной» медициной, позволяющей избежать возбуждения дела по поводу неправильного лечения, также увеличивают спрос на медицинские услуги.
8. Моральный аспект проблемы риска, связанный с медицинским страхованием, проявляется двояким образом: а) люди могут меньше заботиться о своем здоровье; б) у людей появляется мощный стимул к потреблению избыточных медицинских услуг.
 9. Исключение оплаченной работодателем медицинской страховки из суммы, облагаемой федеральным подоходным налогом, стимулирует спрос на медицинское обслуживание.
 10. Медленный рост производительности в области здравоохранения и, что еще важнее, растущие издержки на развитие медицинской технологии ограничивают предложение медицинского обслуживания и способствуют росту цен.
 11. Реформы, направленные на улучшение доступа к системе медицинского обслуживания, включают: а) предложения «участуй или плати», предназначенные для увеличения финансируемого работодателем медицинского страхования; б) налоговые кредиты и ваучеры для обеспечения медицинского обслуживания семьям с низкими доходами; в) систему национального страхования здоровья.
 12. Страховые компании, пытаясь сдержать рост цен и расходов на здравоохранение, ввели систему вычетов из страхового покрытия, систему совместных платежей и списки приоритетных провайдеров медицинских услуг.
 13. Организации управляемого здравоохранения, к которым относятся организации приоритетного провайдера (*PPO*) и организации по поддержанию здоровья (*HMO*), контролируют медицинские расходы своих членов и таким образом стремятся сократить издержки на медицинское обслуживание.
 14. Закон об улучшении и расширении программы *Medicare* и внесении в нее компенсации затрат на лекарства от 2003 г. впервые включает оплату лекарств, выписываемых врачами, в программу *Medicare*. В соответствии с новой частью *D (Medicare Part D)*, лица, имеющие право на льготы по программе *Medicare*, могут покупать в частных компаниях, занимающихся страхованием услуг в области здравоохранения, страховки, по которым могут получать большие субсидии на лекарства, выписываемые врачами. По стандартному плану индивидуальные участники этой программы ежемесячно выплачивают страховую сумму, которая в среднем составляет 24 долл. (в 2006 г.), нестрахуемый минимум для них равен 250 долл. в год, они получают компенсацию 25% годовых расходов, связанных с лекарствами, до общей суммы 2250 долл., и никакой компенсации своих затрат в диапазоне от 2250 до 3600 долл. и компенсацию 95% затрат при расходах свыше 3600 долл.
 15. Закон о *Medicare* от 2003 г. также предусматривает создание сберегательных счетов на услуги здравоохранения (*HSA*), которые позволяют отдельным людям, имеющим частную страховку, платежи по которой в значительной степени вычитаются из суммы их общих доходов, класть деньги, по которым не взимается налог, на специальные счета. Владельцы этих счетов затем могут снимать с них деньги для оплаты обычных медицинских расходов. Неиспользованные средства аккумулируются без оплаты налогов и, в конце концов, становятся доступны для оплаты с них медицинских расходов и учета нестрахуемого минимума – вычетов. Владельцы счетов *HSA* могут использовать эти деньги и для покупки немедицинских товаров, но в этом случае должны заплатить подоходные налоги и штраф в размере 10%.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Вычеты (*deducibles*)
 Совместные платежи (*copayments*)
 Счет за услуги (*fee-for-service payments*)
 «Защитная» медицина (*defensive medicine*)
 Налоговая льгота (*tax subsidy*)
 «Участуй или плати» («*play or pay*»)
 Система национального медицинского страхования (*National Health Insurance, NHI*)
 Организация приоритетного провайдера (*preferred provider organization, PPO*)

Организации по поддержанию здоровья (*health maintenance organization, HMO*)
 Группы, связанные с диагностикой (*diagnosis-related-group, DRG*)
 Часть программы *Medicare*, предназначенная для компенсации затрат пациентов на лекарства (*Medicare Part D*)
 Сберегательные счета на услуги здравоохранения (*health savings accounts, HSAs*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Почему увеличение расходов в виде процентной доли ВВП, скажем, на бытовые приборы или на образование, считалось бы положительным процессом с экономической точки зрения? Почему же тогда увеличение расходов на здравоохранение вызывает такое беспокойство?
2. **Ключевой вопрос** В чем состоит «двойственность проблемы» здравоохранения с точки зрения общества в целом? Как обе стороны этой проблемы связаны между собой?
3. Кратко опишите основные черты программ *Medicare* и *Medicaid* и укажите, каким способом финансируется каждая из них.
4. Каково влияние быстрорастущих расходов на здравоохранение на: а) рост реальной заработной платы; б) государственный бюджет. Поясните вашу точку зрения.
5. Какие группы населения не имеют медицинской страховки?
6. Перечислите особые свойства рынка медицинских услуг и покажите, как каждое из них влияет на проблемы здравоохранения.
7. **Ключевой вопрос** Какова, по оценкам, эластичность спроса на медицинские услуги по доходу и по цене? Как каждый вид эластичности связан с ростом издержек на здравоохранение?
8. Кратко обсудите факторы спроса и предложения, приводящие к повышению расходов на здравоохранение. Укажите, какие из перечисленных ниже факторов могут привести к росту расходов на здравоохранение: а) асимметричная информация; б) оплата за услугу; в) «защитная» медицина; г) медицинская этика.
9. Как совершенствование медицинских технологий и страхование здоровья совместно приводят к повышению затрат на медицинские услуги?
10. **Ключевой вопрос** Используя понятие «поведение потребителя» из гл. 19, объясните, каким образом страхование здоровья приводит к выделению избыточных ресурсов на здравоохранение. Примените график спроса и предложения, чтобы показать потерю эффективности в результате такого распределения средств.
11. Как моральный аспект проблемы риска проявляется на рынке медицинских услуг?
12. Какая логика положена в вычете средств, которые работодатель потратил на страхование здоровья своих работников, из его налогооблагаемых доходов? Каково влияние этой налоговой льготы на эффективность вложения ресурсов в здравоохранение?
13. Прокомментируйте или объясните следующие утверждения:
 - а. «Предоставление медицинской страховки в целях обеспечения равенства способствует эффективному вложению ресурсов в здравоохранение».
 - б. «Если бы правительство потребовало предоставления оплаченной работодателем медицинской страховки всем работникам, наиболее вероятным результатом такого требования было бы увеличение безработицы среди низкооплачиваемых работников».
14. Кратко опишите системы: а) «участуй или плати»; б) налоговых кредитов и ваучеров; в) национального медицинского страхования как способа увеличения доступности медицинского обслуживания. Каковы основные поводы для критики системы национального медицинского страхования?
15. Что представляют собой: а) список организаций приоритетных провайдеров услуг; б) организаций по поддержанию здоровья? Объясните, каким образом каждая из них может предотвращать потребление избыточных медицинских услуг.
16. Какие основные факторы привели к тому, что затраты на лекарства, выписываемые врачом, вошли в состав расходов, компенсируемых по программе *Medicare*? Покупается ли страховка непосредственно у федерального правительства или у частных страхователей? Какая сумма расходов на медицинские услуги за год является нестрахуемой? Если говорить в процентах, какую долю оплачивает сам пациент по затратам на покупку лекарств, выписанных врачом, в сумме до 2250 долл. в год? Какой процент затрат покрывается при сумме, превышающей за год 3600 долл.? Почему новый вариант покрытий, может быть, повысит цены на лекарства, выписываемые врачом?
17. Что такое сберегательные счета на услуги здравоохранения (*HSAs*)? Как они могут снизить избыточное потребление услуг здравоохранения, возникающее при традиционном страховании? Как они, возможно, введут элемент ценовой конкуренции в систему здравоохранения?
18. (**Последний штрих**) Сравните общий подход к реформе медицинских услуг в Массачусетсе в 2006 г. и федеральный закон, предусматривающий создание сберегательных счетов на услуги здравоохранения. Совместимы ли эти законы друг с другом? Какой из этих двух подходов, по вашему мнению, имеет более высокие шансы на снижение процентной доли людей, не имеющих медицинской страховки? У какого из этих двух подходов, как вы считаете, более высокие шансы на снижение затрат на здравоохранение?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОС

1. *Расходы на здравоохранение в расчете на душу населения: они растут или снижаются?* Посетите www.cms.hhs.gov, веб-сайт *Centers for Medicare and Medicaid* (Центры *Medicare* и *Medicaid*) и воспользуйтесь поисковым устройством для отыскания информации о *расходах на здравоохранение в расчете на душу населения* в США. Каким был уровень этих расходов в 1990 г.? В 2000 г.? За последние годы, по которым представлены данные?

Как менялся уровень расходов на душу населения за последние пять лет: повышался или падал? Отыщите информацию о *расходах на здравоохранение как процентной доли ВВП*. Сопоставьте данные в процентах за последний год с процентными оценками по самому далекому будущему году из всех показанных на сайте. Как вы считаете, становится ли проблема здравоохранения менее острой?

В этой главе вы узнаете:

- о том, кто является членами профсоюзов в США. каковы базовые основы коллективных договоров;
- почему снижается число членов профсоюзов, каково влияние профсоюзов на размер заработной платы, эффективность и производительность;
- виды и затраты дискриминации, экономические теории дискриминации и нынешние антидискриминационные действия;
- масштабы иммиграции в США и ее последствия.



Институты и проблемы рынка труда: профсоюзы, дискриминация, иммиграция

Эксперты по этикету считают, что в ходе общения с новыми знакомыми обсуждение некоторых тем, несомненно, неразумно; в частности, это касается политики и религии. Такие темы часто вызывают сильные эмоции, демонстрируют разные мнения и потенциально чреваты нежелательными дебатами. К этим темам относятся, скажем, вопросы юнионизма, дискриминации и миграции. Явно выраженное мнение об этих предметах, высказанное кем-то в ходе общественного мероприятия, может вызвать словесную перебранку.

Мнения, конечно, не факты, и они далеко не всегда основываются на хорошем анализе истинного положения дел. Поэтому в этой главе мы рассмотрим указанные три темы и сделаем это как на фактологическом, так и теоретическом уровне. В ней также приводится информация, которая поможет вам сформировать свое обоснованное мнение по этим важнейшим характеристикам рынка труда в США.

Профсоюзное движение в Америке

По состоянию на 2005 г. в профсоюзах состояли около 16 млн работников, т.е. приблизительно 12,5% всех людей, получающих за свой труд заработную плату или жалованье. (Во вставке «Международный ракурс 34.1» сравнивается процентная доля членов профсоюза в США и других странах.) Около 9 млн из

16 млн членов профсоюзов состоят в одном из множества профсоюзов, добровольно входящих в **Американскую федерацию труда и Конгресс производственных профсоюзов (AFL-CIO)**. В данную ассоциацию профсоюзов, например, входят такие профсоюзы, как Профсоюз водителей грузовиков (*Teamsters*), Объединенный профсоюз работников автомобильной промышленности, коммуникационных отраслей и плотников (*United Autoworkers, Communication Workers, and Carpenters*). Оставшиеся 7 млн членов состоят в **независимых профсоюзах**, не связанных с *AFL-CIO*.



Международный ракурс 34.1

Доля членов профсоюзов среди работающих в некоторых странах

Сравнение числа членов профсоюзов в большинстве промышленных стран показывает, что в США их доля относительно невелика.



Источник: органы статистики в каждой стране; последние данные.

В их число входят, например, Национальная образовательная ассоциация работников просвещения (*National Education Association*), Объединение сиделок (*Nurses' Union*), а также Объединенный профсоюз шахтеров Америки (*United Mine Workers*).

Экономический тред-юнионизм

В Соединенных Штатах профсоюзы исторически придерживались и придерживаются до сих пор принципов так называемого **экономического тред-юнионизма**, который предполагает достижение практических краткосрочных экономических целей, таких как повышение заработной платы, сокращение продолжительности рабочего дня, улучшение условий труда. В то же время американские профсоюзы не оказывали и не оказывают поддержку долгосрочным теоретическим планам коренной перестройки капиталистической системы или отказа от нее как таковой. Члены профсоюзов в США также никогда не пытались сформировать политические партии, наподобие партий «трудящихся», которые действуют в некоторых европейских странах. Политическая философия тред-юнионизма заключается в поддержке на выборах тех, кто сочувствует профсоюзам, и голосовании против тех, кто выступает против профсоюзов, независимо от политических партий, к которым принадлежат и те и другие представители.

Членство в профсоюзе

Вероятность того, что отдельно взятый работник окажется членом профсоюза, прежде всего зависит от отрасли, в которой он работает, и от его профессии. Как показано на рис. 34.1а, уровень юнионизации (процентной доли работников, состоящих в профсоюзах) наиболее высок среди государственных служащих, на транспорте, в строительстве и обрабатывающей промышленности. В то же время в сельском хозяйстве, финансовой и страховой отраслях, торговле недвижимостью, оптовой и розничной торговле, сфере услуг уровень юнионизации очень низок. Из рис. 34.1б видно, что членство в профсоюзах также во многом зависит от профессии. Охранники, транспортные рабочие, ремесленные рабочие и операторы промышленного оборудования широко участвуют в деятельности профсоюзов, и, напротив, среди людей, занимающихся продажами, и менеджеров доля членов профсоюза очень низка.

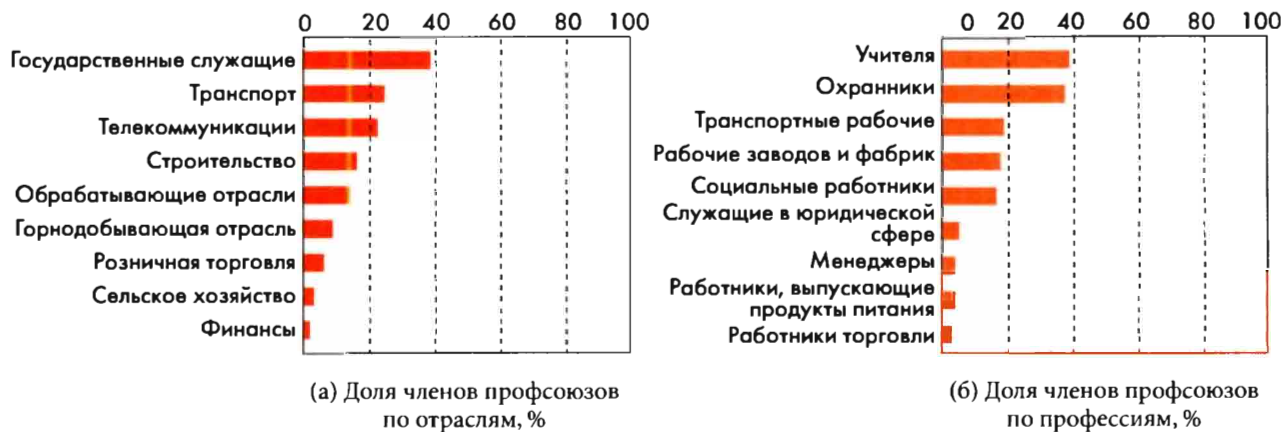
Так как в структуре занятых в отраслях и профессиях с высокой степенью юнионизации преобладают мужчины, именно мужчина скорее окажется членом профсоюза, чем женщина. Статистические данные свидетельствуют, что 14% мужчин, работающих по найму и сдельно, состоят в профсоюзах, в то время как для женщин этот показатель составляет 11%. По тем же причинам доля членов профсоюзов среди афроамериканцев (17%) выше, чем среди белых (12%). У испаноязычных американцев эта доля еще ниже — всего 10%, у выходцев из Азии — 11%. В Соединенных Штатах юнионизм — явление прежде всего городское. Примерно половина всех членов профсоюзов в США живет и работает в шести наиболее урбанизированных и развитых в промышленном отношении штатах — Нью-Йорке, Калифорнии, Пенсильвании, Иллинойсе, Огайо и Мичигане.

Спад профсоюзного движения

Начиная с середины 1950-х гг. рост числа членов профсоюзов начал отставать от роста численности рабочей силы в целом. Так, если в середине 1950-х гг. в профсоюзы входило 25% всех наемных и сдельных работников, то сегодня всего 12,5%. В последние годы значительно сократилось даже абсолютное число членов профсоюзов. Если в 1980 г. в профсоюзах состояли более 22 млн работников, то в 2005 г. — лишь 16 млн человек.

Чем объясняется как абсолютное, так и относительное падение значения тред-юнионизма?

Структурные изменения Если исходить из гипотезы **структурных изменений**, неблагоприятное влияние на членство в профсоюзах оказали как сдвиги в экономике в целом, так и изменения в составе рабочей силы. .

**Рис. 34.1**

Доля членов профсоюзов среди занятых и работающих по найму в ряде выбранных отраслей и профессий по состоянию на 2005 г. В процентном исчислении доля работников, состоящих в профсоюзах, во многом зависит от отрасли (рис. а) и от профессии (рис. б).

Источник: Bureau of Labor Statistics, www.bls.gov.

Сегодня в тех отраслях промышленности, где традиционно были сильны и популярны профсоюзы, численность занятых работников сокращается. Вообще говоря, в отраслевой структуре и, следовательно, в структуре занятости США происходит переход от производства товаров (где профсоюзы имели сильные позиции) в сторону отраслей услуг (где позиции профсоюзов всегда были слабы). Также налицо сдвиг спроса от продукции ряда «профсоюзных» отраслей США к ее заменителям, импортируемым из-за рубежа. Усиление конкуренции со стороны импортных товаров в отраслях с высокой степенью участия рабочих в профсоюзах, таких как автомобильная и сталелитейная промышленность, привело к сокращению занятости в них, а значит, и численности членов профсоюзов в целом. Без производства бизнес сместился от «старой экономики» с активными профсоюзами к отраслям компьютерных программ, компьютерного «железа» и другим высокотехнологичным направлениям, где профсоюзная деятельность фактически отсутствует.

Другим фактором, оказавшим свое влияние на спад профсоюзного движения, стал тот факт, что в последние годы занятость прежде всего росла за счет таких категорий наемных работников, как женщины, подростки и частично занятые или занятые неполный рабочий день. Считается, что такие категории работников труднее привлечь к профсоюзному движению, потому что они слабее связаны с остальной рабочей силой. Кроме того, долгосрочная тенденция к перемещению промышленности с северо-востока и Среднего Запада США, где членство в проф-

союзе всегда было частью образа жизни, в южные и юго-западные районы, где люди в профсоюзы вступают неохотно, также замедлила рост профсоюзных рядов.

Парадоксальное объяснение современного состояния профсоюзов состоит в том, что относительный спад профсоюзного движения отчасти связан с теми успехами, которых добились профсоюзы, получив существенные преимущества в зарплате своих членов по сравнению с другими рабочими. Возможно, столкнувшись с высокими ставками оплаты труда членов профсоюзов, многие предприниматели решили активнее заменять работников машинами, заключать субподрядные контракты с поставщиками, не связанными с профсоюзным движением, открывать новые, не охваченные профсоюзами предприятия в менее промышленно развитых районах или же вообще перемещать производство комплектующих деталей в страны с более низкой зарплатой. Все эти меры способствовали сокращению занятости среди членов профсоюзов, а значит, и уменьшению численности профсоюзов как таковых.

Успехи профсоюзов в повышении ставок оплаты труда, возможно, также привели к относительному удорожанию товаров, изготовленных профсоюзными рабочими, по сравнению с товарами, произведенными работниками, не охваченными профсоюзным движением. Если это действительно так, можно ожидать, что объем выпуска и занятость в «непрофсоюзных» фирмах и отраслях, имеющих более низкие издержки производства, будут увеличиваться при одновременном сокращении объема продукции и за-

нятости в «профсоюзных» фирмах и отраслях, где издержки более высокие.

Противодействие администрации Другая гипотеза о причинах спада профсоюзного движения исходит из того, что главным препятствием развития профсоюзов явилась возросшая оппозиция со стороны руководства (администрации) компаний. Данная гипотеза, получившая название **гипотезы противодействия администрации**, утверждает, что из-за более высокой оплаты труда работников, состоящих в профсоюзных организациях, предприятия, где профсоюзное движение хорошо развито, являются менее прибыльными, чем предприятия, где это движение слабо выражено. В ответ на это управляющие и тех и других компаний оказывают противодействие «своим» профсоюзам. Одна из агрессивных стратегий такого противодействия заключается в том, что менеджеры нанимают консультантов по вопросам трудового законодательства, в задачу которых входит организация мощных антипрофсоюзных кампаний. Цель этих кампаний – убедить рабочих не вступать в профсоюзы, а тех, кто уже вступил, – аннулировать полномочия их профсоюза. Кроме того, сталкиваясь с забастовками, организуемыми профсоюзом, администрации все чаще стали нанимать на постоянную работу штрейкбрехеров, в прошлом заменявших рабочих только временно. Это делается в расчете на то, что новые работники, не являющиеся членами профсоюза, позже проголосуют за то, чтобы распустить на предприятии этот союз. Для решения поставленной задачи администрация прибегает не только к «кнуту», но и к «прянику» – улучшению условий труда и предоставлению работникам определенных социальных гарантий. В том случае, когда к работникам менеджеры всех уровней относятся с уважением и пониманием, поводов вступать в профсоюз у них становится меньше.

Заключение коллективных договоров

Несмотря на спад профсоюзного движения, важным элементом отношений между работниками и администрацией остается заключение **коллективных договоров** (переговоры об условиях трудовых контрактов). Цель коллективных договоров – установить «рабочие соглашения» между компанией и профсоюзом.

Трудовое соглашение

Коллективные договоры (контракты) имеют много самых разных форм. Некоторые из них бывают на удивление краткими, занимают всего две-три страницы; другие – чрезвычайно подробны и состоят из 200–300 страниц, напечатанных мелким шрифтом.

Одни соглашения касаются только местного профсоюза и одного предприятия; другие устанавливают размер заработной платы, продолжительность рабочего дня, условия работы для целых отраслей промышленности.

Чаще всего коллективные договоры охватывают несколько основных тем, связанных с трудом.

Статус профсоюза и prerogативы администрации С точки зрения *статуса профсоюза*, наиболее предпочтительным является предприятие, где могут работать только члены профсоюза. Такое положение вещей обеспечивает профсоюзу наибольшие гарантии. На **предприятии с «закрытым» профсоюзом**, где согласно коллективному договору могут работать только члены профсоюза, работник должен быть (или стать) членом соответствующего союза еще до приема на работу. По федеральному законодательству США по трудовым отношениям, такой статус профсоюзов запрещен во всех отраслях экономики, за исключением транспорта и строительства.

В отличие от этого на **предприятии с цеховым профсоюзом** наниматель может брать на работу людей, не состоящих в соответствующем профсоюзе. Эти работники должны в течение определенного времени, например в течение 30 дней со дня начала работы, вступить в профсоюз или отказаться от занимаемой должности. На **предприятии с «представительским» профсоюзом** коллективный договор обязывает работников платить профсоюзные взносы (или делать единовременные взносы на благотворительные цели в том же объеме), даже если они не состоят в профсоюзе. Цеховые и «представительские» профсоюзы разрешены законом везде, кроме 22 штатов, где подобная практика запрещена так называемыми **законами о праве на труд**.

На **предприятии с открытым профсоюзом** наниматель может без всяких ограничений брать на работу как членов, так и нечленов профсоюза. Те, кто на момент найма не состоял в профсоюзе, не обязаны вступать в него или платить профсоюзные взносы. Они могут занимать ту же должность, на которую были наняты, сколь угодно долго, не являясь членами профсоюза. Тем не менее условия оплаты труда, продолжительность и условия труда, зафиксированные в коллективном договоре, относятся ко всем работникам вне зависимости от их принадлежности к профсоюзу.

Другой стороной вопроса о статусе профсоюза является проблема *prerogатив администрации*. Многие коллективные договоры между администрацией и работниками содержат статьи, в которых указано, что определенные решения принимаются исключительно администрацией предприятия или компании. Prerogативы администрации обычно охватывают такие проблемы, как размер и месторасположение предприятий, номенклатура товаров, виды оборудо-

вания и материалов, используемых в производстве, и производственные календарные планы.

Размер заработной платы и продолжительность рабочего дня Основным пунктом почти каждого трудового договора является размер заработной платы и продолжительность рабочего дня. На переговорах по поводу заработной платы обе стороны, т.е. и представители работников, и руководства, стараются прийти к варианту, в первую очередь пригодному для них. Работники, требуя повышения зарплаты, а администрация, сопротивляясь этому, чаще всего прибегают к следующим доводам, аргументируя предлагаемые ставки заработной платы: 1) какую зарплату получают другие работники; 2) есть ли у работодателя возможность платить на основе производительности труда; 3) с какой скоростью повышается стоимость жизни; 4) с какой скоростью повышается производительность труда. В отдельных случаях профсоюзы добиваются значительных успехов в установлении соответствия между уровнем заработной платы и стоимостью жизни, используя для этого так называемые **поправки на рост стоимости жизни (COLA)**, оговариваемые в специальных пунктах коллективного соглашения.

К другим важным экономическим проблемам, которые обсуждаются в процессе переговоров, относятся продолжительность рабочего дня, добровольность или обязательность сверхурочной работы, условия предоставления праздничных дней и отпусков, программы участия в прибыли, планы страхования здоровья и пенсионное обеспечение.

Трудовой стаж и гарантии занятости Отсутствие гарантий занятости в капиталистической экономике, а также страх перед дискриминацией членов профсоюза со стороны работодателей вызывают озабоченность у рабочих и руководства профсоюзов. Точно сформулированные и детально разработанные положения, касающиеся гарантий занятости, которые содержатся в большинстве трудовых соглашений, как раз и отражают эту озабоченность. Профсоюзы настаивают на том, чтобы повышение в должности, увольнение и восстановление на работе определялись трудовым стажем работника. Работник с самым большим непрерывным стажем должен при первой возможности получать повышение, быть уволенным в последнюю очередь, а восстанавливаться на работе после увольнения первым.

В последние годы профсоюзы все более болезненно реагируют на то, что американцы теряют работу, уступая свои места иностранному рабочим. Иногда, чтобы не допустить этого, профсоюзы стремятся ограничить возможности фирмы импортировать запчасти или размещать производственные мощности за границей.

Процедуры урегулирования трудовых споров Даже в самом детально разработанном и исчерпыва-

ющем трудовом соглашении нельзя предусмотреть все аспекты и проблемы, которые могут возникнуть на протяжении срока его действия. Например, представим, что Нельсона решают перевести на менее удобное или менее комфортное место работы. Было ли это решение обусловлено законными соображениями бизнеса, или, как подозревает Нельсон, стало следствием его натянутых отношений с одним из менеджеров? Коллективные договоры обычно предусматривают определенные *процедуры урегулирования спорных вопросов*.

Процедура ведения переговоров

Дата начала коллективных переговоров по поводу заключения нового контракта обычно указывается в действующем контракте. Чаще всего переговоры начинаются за 60 дней до окончания срока действия текущего контракта. Обычно первый шаг делает профсоюз, формулируя свои *требования* к уровню заработной платы, дополнительным выплатам и внося другие поправки в текущий трудовой договор. На эти требования компания отвечает встречными предложениями, касающимися этих и других статей договора. Чаще всего первоначальные требования профсоюза и встречные предложения компании сильно различаются, и не только потому, что у сторон, участвующих в переговорах, объективно существует конфликт интересов, но и потому, что закон обязывает стороны вести переговоры добросовестно. Первоначальная ситуация «завышенных требований — заниженного предложения» оставляет большие возможности для маневра и достижения компромисса на переговорах.

Затем стороны берутся за детальное обсуждение спорных вопросов. Надо помнить, что над сторонами висит дамоклов меч *предельного срока* окончания переговоров, который наступает, когда заканчивается период действия старого договора. В это время повышается опасность проведения **забастовки**, т.е. остановки работы профсоюзом, если он считает, что работодатель не желает считаться с его требованиями. Но одновременно существует и вероятность **массовых увольнений** (локаута), когда фирма до заключения нового договора может запретить рабочим приходить на свои рабочие места. В обстановке неопределенности, возникающей незадолго до окончания предельного срока, обе стороны чувствуют необходимость идти на уступки друг другу, т.е. готовы заключить приемлемое для обеих сторон соглашение.

Хотя во время переговоров возникают споры и столкновения, работники и администрация проявляют незаурядные способности к компромиссам и согласию. Обычно они достигают компромиссного решения, которое отражается в новом коллективном договоре. В то же время иногда случаются забастовки

и локауты. В эти периоды фирмы теряют прибыль, а рабочие – свои заработки. Не желая терпеть убытки, стороны ищут и, в конце концов, находят пути достижения соглашения и возобновления работы.

Переговорный процесс, забастовки и локауты происходят в рамках федерального законодательства по трудовым отношениям, в основном в рамках **Национального закона о трудовых отношениях (NLRA)**. Этот закон первоначально, в 1935 г., был принят как закон Вагнера (*Wagner Act*), в 1947 г. был дополнен законом Тафта – Хартли (*Taft-Hartley Act*), а в 1959 г. – законом Ландрума – Гриффина (*Landrum-Griffin Act*). В Национальном законе о трудовых отношениях определено все, что допустимо и что недопустимо во взаимоотношениях между профсоюзами и администрацией. Например, хотя члены профсоюзов могут пикетировать здания компании, они не могут препятствовать доступу в эти здания клиентов, других сотрудников компании и штрейкбрехеров, нанятых компанией. В то же время компания не может отказаться от встречи с выборными представителями профсоюза.

Как профсоюзы, так и компании могут подавать в суд по фактам несправедливой практики трудовых отношений, противоречащим законодательству о трудовых отношениях. Расследование таких случаев возложено на **Национальное управление по трудовым отношениям (NLRB)**. Если это управление выявляет, что законодательство нарушается, оно может выпускать предписания о прекращении и дальнейшем запрещении незаконных действий. (Управление также может проводить голосование среди работников, чтобы решить, хотят ли они быть представлены профсоюзом и каким именно.)

Краткое повторение 34.1

- Примерно 9 млн из 16 млн охваченных профсоюзами рабочих состоят в Американской федерации труда и Конгрессе производственных профсоюзов. Остальные участвуют в независимых профсоюзах. В настоящее время в США членами профсоюзов являются 12,5% всех людей, получающих за свой труд заработную плату или жалованье.
- Степень юнионизации сильно различается и в первую очередь зависит от отрасли и рода занятий (см. рис. 34.1).
- Спад профсоюзного движения в последние десятилетия в основном объясняется: а) изменениями в структуре экономики и рабочей силы; б) растущей антипрофсоюзной деятельностью администрации.
- Коллективные договоры определяют: а) статус профсоюза и прерогативы администрации; б) размеры заработной платы, продолжительность рабочего дня и условия труда; в) гарантии занятости; г) процедуру урегулирования трудовых споров.

Экономические аспекты деятельности профсоюзов

Оказывают ли профсоюзы влияние на экономику и если да, то каким образом? Влияют ли профсоюзы на повышение зарплаты? Повышает или снижает экономическую эффективность деятельность профсоюзов?

Преимущество в заработной плате у членов профсоюза

Все три модели, приведенные в гл. 26 (см. рис. 26.5, 26.6 и 26.7 и сопровождающие их разъяснения), показывают, что профсоюзы действительно могут способствовать повышению заработной платы. Но повысились ли ставки заработной платы на самом деле благодаря лишь профсоюзам?

Практические исследования вполне однозначно подтверждают, что профсоюзы на самом деле добиваются повышения зарплаты своих членов в сравнении с зарплатой нечленов профсоюза, хотя размер этой надбавки различается в зависимости от профессии, отрасли промышленности, расовой принадлежности и пола. По разным, но в целом не противоречащим друг другу оценкам средняя разница в зарплате членов и нечленов профсоюза составляет около 15%. При этом влияние профсоюзов на средний уровень реальной зарплаты по стране в целом является незначительным.

Эти два вывода (более высокие заработки членов профсоюзов и незначительное влияние профсоюзов на средний уровень зарплаты всех занятых) могут показаться несовместимыми. Однако на самом деле они вполне точно описывают экономическую ситуацию, поскольку повышенные заработки получает лишь относительно небольшая часть работников. Более того, преимущества в зарплате членов профсоюза могут достигаться за счет работников, не являющихся членами этой организации. Как мы увидим ниже (рис. 34.2), в отраслях, где профсоюзы особенно сильны, установление более высокой зарплаты их членам может приводить к уменьшению спроса на рабочую силу со стороны предпринимателей. Оставшись незанятыми, рабочие будут искать работу на других рынках труда, где профсоюзы не играют такой важной роли. В результате предложение рабочей силы на этих рынках увеличивается, что приводит к снижению их заработной платы. Чистый результат может свестись к тому, что средний уровень заработной платы в стране практически не изменится.

Долгосрочное соотношение производительности и среднего уровня реальной заработной платы, показанное на рис. 26.1, позволяет высказать предло-

жение, что профсоюзы действительно располагают небольшими возможностями, позволяющими им повысить реальную зарплату трудящихся в целом. К тому же на рис. 26.1 представлено усредненное соотношение, и его параметры вполне совместимы с тем, что определенные группы работников (члены профсоюза) получают относительно более высокую заработную плату, в то время как другие (не члены профсоюза) – более низкую.

Эффективность и производительность

Какое влияние оказывают профсоюзы на эффективность и производительность? Поскольку по этому поводу существуют большие разногласия, полезно рассмотреть методы, благодаря которым профсоюзы могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на эффективность экономики.

Отрицательное воздействие Существуют три основных метода, пользуясь которыми профсоюзы оказывают негативное влияние на экономическую эффективность.

Потери из-за вымогательства и требований работы по правилам Некоторые профсоюзы, без сомнения, способствуют снижению производительности труда из-за того, что прибегают к мерам по увеличению числа рабочих мест (*make-work*) или практике сохранения численности рабочей силы независимо от потребности в ней (*featherbedding*), а также препятствуют внедрению нового оборудования и процессов, способствующих росту объемов производства. Такая практика ограничения производительности труда часто принимает форму протеста против технологических нововведений. Например, в 2002 г. *ILWU* (профсоюз докеров) добился включения в коллективное соглашение пункта, гарантирующего продолжительность рабочей недели 40 ч для канцелярских служащих этого профсоюза на все оставшиеся годы их службы в портах восточного побережья США. Многие из этих людей очень скоро будут вообще не нужны, так как порты быстро переходят на компьютеризированные системы отслеживания обрабатываемых грузов. Новые сканирующие системы потребуют меньшего числа работников по сравнению с прежними «бумажными» вариантами этой работы.

Обобщая сказанное, можно утверждать, что профсоюзы могут снижать эффективность производства, устанавливая некоторые правила ведения работ и рабочих приемов. Например, согласно правилу повышения в должности на основе выслуги лет, человека после многих лет работы в организации могут повысить в должности практически без учета того, что кто-то другой может реально выполнять его задания более эффективно. Кроме того, профсоюз может внести в соглашение пункт, устанавливающий, какие именно виды работ могут выполнять его члены.

Так, по условиям договора металлургам и каменщикам может быть запрещено делать даже простейшие плотницкие операции, часто возникающие при выполнении их работ. Это означает, что на таких производствах должны быть не участвующие постоянно в производственном процессе плотники. И наконец, часто критики профсоюзов указывают, что профсоюзы через условия коллективных договоров вмешиваются в прерогативы руководства и стремятся участвовать в установлении рабочих смен, определении основных целей производства, внедрении новых технологий и принятии других решений, направленных на повышение эффективности производства.

Потери от забастовок Другим средством профсоюзов, которое может оказывать отрицательное влияние на эффективность, являются забастовки. Если переговоры профсоюза и администрации заходят в тупик, начинается забастовка, и производство на данном предприятии останавливается. Предприятию нечего продавать, оно теряет прибыль, а в экономике в целом, если масштабы забастовочного движения значительны, общий объем производства может сократиться.

Статистические данные о забастовках в США показывают, что они случаются относительно редко, а связанные с ними совокупные экономические потери сравнительно малы. В 2005 г. произошло всего 22 забастовки, в которых участвовало не менее 1000 работников. Для сравнения: годом раньше таких забастовок было 29. Более того, многие забастовки продолжались всего несколько дней. За период с 1995 по 2005 г. среднее время, теряемое каждый год из-за забастовок, составляло 0,02% общего планируемого рабочего времени. Эта потеря равна 4 ч на каждого американского рабочего в год, т.е. менее 5 мин на каждого рабочего в неделю.

Следует добавить, что фактический экономический ущерб, связанный с забастовками, может быть как больше, так и меньше тех издержек, которые обусловлены потерей рабочего времени. Издержки могут быть больше, если нарушается производство и в небазирующих фирмах, которые как-то связаны с забастовавшим предприятием, например поставляют ему ресурсы или, наоборот, получают от него какие-то товары и услуги. Так, продолжительная забастовка в автомобильной промышленности может оказать серьезное негативное влияние на производство и занятость во многих других отраслях и секторах экономики, в том числе на компании, производящие стекло, шины, краски и обивку, т.е. материалы и комплектующие, используемые при производстве автомобиля. Такая забастовка может также вызвать снижение продаж у автомобильных дилеров, а в самых тяжелых случаях привести к их массовому увольнению.

При этом издержки могут быть меньше тех, которые обусловлены лишь потерей рабочего времени, потому что небастующие фирмы могут увеличить выпуск продукции и тем самым компенсировать производственные потери бастующих фирм. Например, если из-за забастовки объем продукции *General Motors* уменьшается, покупатели автомобилей могут обратиться к фирмам *Ford*, *Honda* или *Toyota*, которые ответят на повышение спроса на их товары увеличением занятости и повышением объема продукции. В результате этого, хотя забастовка может нанести вред *General Motors* и ее работникам, общество в целом почти ее не заметит или вовсе не ощутит уменьшения занятости, реального объема производства и доходов.

Потери от нерационального размещения трудовых ресурсов Следующий, более тонкий инструмент, с помощью которого профсоюзы могут отрицательно влиять на эффективность, — получение преимуществ членов профсоюза в зарплате. На рис. 34.2 показаны одинаковые (для простоты) кривые спроса на труд для объединенного и не объединенного в профсоюз секторов рынка труда. Здесь мы предполагаем наличие совершенной конкуренции на рынках товаров и ресурсов.

Если бы изначально профсоюза не существовало, ставка заработной платы зависела бы от числа рабочей силы, нанятой на конкурентной основе, и была бы равна, скажем, W_n , а в каждый сектор наняли бы по N_1 работников. Теперь предположим, что в секторе 1 создан профсоюз. Ему удалось добиться повышения зарплаты с W_n до W_u . Вследствие этого ряд работников (N_1N_2) в этом секторе потеряет работу. Предположим, все они ушли в сектор 2, где им предоставили работу. Это увеличение предложения рабочей силы в секторе (на рисунке не показано), где работают не члены профсоюза, с N_1 до N_2 приведет к снижению заработной платы с W_n до W_s .

Следует помнить, что кривые спроса на труд отражают предельный продукт ресурса (в данном случае труда) в денежной форме (*MRP*), или, другими словами, вклад каждого дополнительного работника в национальный продукт. Это значит, что общую величину *MRP*, т.е. общий вклад в объем национального продукта работников, вытесненных повышением зарплаты, которого добился профсоюз, в «профсоюзном» секторе представляет область $A + B + C$. После того как эти люди снова устроятся на работу в «непрофсоюзном» секторе 2, это приведет к увеличению объема национального продукта на величину,

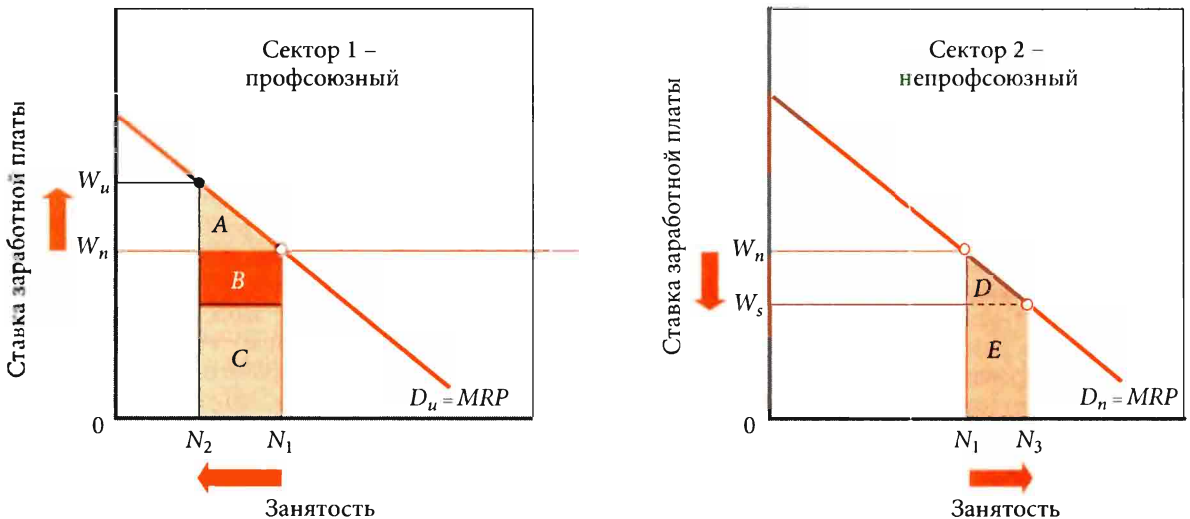


Рис. 34.2

Влияние преимуществ в зарплате членов профсоюза на распределение труда. Чем выше уровень заработной платы W_u , которую получает член профсоюза в секторе 1, тем быстрее произойдет вытеснение из него части работников N_1N_2 . Переход этих работников в сектор 2 повышает там занятость с N_1 до N_2 и снижает уровень заработной платы с W_n до W_s . Связанная с этим потеря объема производства в отрасли, где имеется профсоюз, составляет $A + B + C$, тогда как прирост производства в неохваченном профсоюзом секторе — $D + E$. Реальные потери для общества равны площади B . Это означает, что преимущества в заработной плате членов профсоюза отрицательно отражаются на распределении труда и приводят к снижению эффективности производства.

эквивалентную области $D + E$. Но так как область $A + B + C$ больше области $D + E$, это означает, что произошла потеря части национального продукта. Точнее говоря, поскольку $A = D$, а $C = E$, чистая потеря из-за увеличения зарплаты членам профсоюза равна области B . Поскольку теперь то же число рабочих производит меньший объем продукции, ясно, что трудовые ресурсы распределяются нерационально и используются неэффективно.

Если это рассматривать с несколько иной точки зрения, можно сказать, что после перемещения работников $N_1 N_2$ из сектора, объединенного в профсоюз, в сектор, не имеющий профсоюза, работники будут получать заработную плату, равную их MRP в обоих секторах. Но после перемещения работники попадут на рабочие места с более низким MRP . Мы уже знаем, что экономика всегда получает больший объем национального продукта, когда любые трудовые ресурсы перемещаются из сектора с относительно низким уровнем MRP в сектор с более высоким уровнем MRP . Однако здесь происходит прямо противоположное. При наличии профсоюза и при его способности сохранять зарплату в своем секторе на уровне W_u этого перераспределения из сектора 2 в сектор 1 никогда не произойдет.

Оценки экономистов, подсчитавших потери продукции из-за неэффективного размещения трудовых ресурсов, связанного с повышением заработной платы членам профсоюза, свидетельствуют о том, что они сравнительно невелики и составляют от 0,2 до 0,4% (или от одной пятой до двух пятых процента) ВВП. В денежном исчислении в 2005 г. это стоило обществу от 25 млрд до 50 млрд долл., или от 85 до 170 долл. на человека. (**Ключевой вопрос 4.**)

Положительное воздействие. Есть, впрочем, экономисты, считающие, что в конечном счете профсоюзы вносят позитивный вклад в повышение производительности и эффективности.

Долгосрочное положительное воздействие: эффект шока Эффект шока заключается в том, что повышение заработной платы, которого в данном случае добился профсоюз, может в долгосрочном плане заставить фирмы, на которые это оказало прямое воздействие, вводить более современные методы производства и организации труда и за счет этого повышать эффективность. Это значит, что, столкнувшись с ростом издержек в связи с повышением заработной платы членам профсоюза, у работодателей появляется дополнительный стимул к сокращению затрат, чего они могут добиться, используя больше оборудования и отыскивая более совершенные методы производства, которые требуют меньше трудовых ресурсов и капитала на единицу продукции. И действительно, если рынок продуктов обоснованно является конкурентным, компания, в которой действует профсоюз, чьи расходы на рабочую силу, скажем,

на 10–15% выше, чем у не входящих в профсоюз конкурентов, просто не выживет, если не сумеет повысить свою производительность. Таким образом, более высокая зарплата членов профсоюза может невольно заставить администрацию предпринять такие шаги, которые приведут к увеличению производительности труда и позволят оправдать эту надбавку. При таком развитии событий экономика в целом только выиграет.

Сокращение текучести рабочей силы Профсоюзы также могут способствовать повышению производительности фирм благодаря своему воздействию на текучесть рабочей силы и гарантии занятости. Помимо прочего, профсоюзы выполняют и функцию *коллективного голоса*, выступая от имени своих членов при разрешении трудовых споров, обсуждении улучшения условий работы и т.д.

Это значит, что, если группа рабочих не удовлетворена условиями найма, у нее есть два возможных средства для выражения своего несогласия: увольнение по собственному желанию – образно говоря, вариант «ноги» и обсуждение – вариант «язык и уши». **Механизм добровольного увольнения** предполагает в качестве средства против «плохих» нанимателей и «плохих» условий работы использование рынка рабочей силы – уход с настоящего места работы в поисках лучшего. Использование этого механизма очевидным образом повышает текучесть рабочей силы. Текучесть отражает частоту увольнений и необходимость замены работника другим на том же рабочем месте.

В отличие от этого метода **механизм устных контактов** включает переговоры рабочих с работодателями по поводу улучшения условий труда и разрешения трудовых споров. Работникам по отдельности, скорее всего, сложно выразить свое недовольство работодателям, потому что резко повышается риск их увольнения «как бунтовщиков». Профсоюзы же при обсуждении проблем и претензий к администрации выступают как *коллективный голос* работников и настаивают, чтобы их требования были удовлетворены.

Таким образом, профсоюзы могут способствовать уменьшению текучести рабочей силы двумя путями:

- Профсоюзы используют механизм устных контактов вместо механизма добровольного увольнения с работы. Они эффективно регулируют производственные конфликты, которые в противном случае «разрешались» бы путем добровольного увольнения и изменения места работы.
- Преимущество в зарплате членов профсоюза удерживает их от перехода на другую работу. Более высокая зарплата превращает фирмы, где есть профсоюзы, в более привлекательное место работы.

Коэффициент текучести рабочей силы (*quit rate*), или коэффициент уходов работников (*resignation rate*) в компаниях, где есть профсоюзы, на 31–65% ниже, чем в компаниях, где профсоюзов нет. Конкретно эта разница зависит от отрасли. Сокращение текучести рабочей силы способствует росту опыта рабочих, а следовательно, и их производительности. Также уменьшаются расходы фирмы на приглашение новых рабочих, отбор претендентов и наем рабочей силы. И наконец, сокращение текучести побуждает нанимателей более охотно вкладывать капитал в обучение (а следовательно, и в повышение производительности) своих работников. Если, например, рабочий уходит с работы после года обучения, работодатель не получит никакой прибыли от повышения производительности его труда, достигнутой в результате обучения. Сокращение текучести увеличивает возможность того, что работодатели будут получать прибыли от любого вида обучения, и поэтому они охотнее вкладывают средства в повышение квалификации своих рабочих.

Улучшение неформального обучения Во многих случаях подготовка работников, повышающая их производительность, осуществляется неформально. Более квалифицированные работники могут объяснять менее квалифицированным коллегам, как они выполняют свои функции, делая это прямо на рабочем месте, во время обеденного перерыва или перерыва на кофе. Однако более квалифицированный и опытный рабочий может и не захотеть делиться своими знаниями с менее квалифицированным и неопытным, если последний способен впоследствии составить ему конкуренцию. Благодаря тому что по настоянию профсоюзов при решении вопросов о повышении в должности или увольнении первостепенное значение придается трудовому стажу, эта опасность в значительной степени ослабевает. Будучи защищенными, опытные работники с большей готовностью передают свои знания и опыт новичкам или вспомогательным рабочим. Такое неформальное обучение повышает качество и производительность рабочей силы в данной фирме.

Расхождения в результатах исследований Для определения влияния профсоюзов на производительность было проведено довольно много исследований. К сожалению, на основании этих работ однозначного вывода сделать нельзя, так как одни авторы утверждают, что профсоюзы оказывают положительное влияние на производительность, а другие, использующие иную методологию или свои данные, приходят к выводу, что это влияние отрицательное. Следовательно, мы можем лишь утверждать, что в настоящее время общепринятого мнения по поводу всестороннего воздействия профсоюзов на производительность труда нет.

Краткое повторение 34.2

- Средняя зарплата членов профсоюза на 15% выше зарплаты работников, не состоящих в профсоюзах и выполняющих такую же работу.
- Профсоюзы могут снизить эффективность производства, прибегая к таким способам, как работа строго по правилам, забастовки и нерациональное размещение трудовых ресурсов, связанное с преимуществами в зарплате для членов профсоюза.
- Профсоюзы могут способствовать повышению производительности благодаря эффекту шока, уменьшению текучести рабочей силы и обеспечению гарантий занятости, которые создают предпосылки для передачи опыта менее квалифицированным работникам в ходе неформальной подготовки на рабочем месте.

Дискриминация на рынке труда

Если к этому понятию подходить предельно широко, **дискриминация на рынке труда** возникает тогда, когда одинаковые трудовые ресурсы оплачиваются по-разному, хотя их вклады в производство одинаковы. В табл. 34.1 представлены данные, демонстрирующие экономическое неравенство в зависимости от расы, этнического происхождения и пола. Разброс статистических данных по группам населения является следствием как дискриминации, так и факторов, с ней не связанных. Например, как показывают исследования, разница в доходах между черными и белыми, а также мужчинами и женщинами наполовину объясняется такими недискриминационными факторами, как различия в образовании, возрасте, уровне профессиональной подготовки, отраслях деятельности, профессии, участии в профсоюзной организации, местоположении, опыте работы, непрерывности трудового стажа, здоровье. (Хотя, конечно, некоторые из этих факторов сами могут являться следствием дискриминации.) Другую половину составляют не объясняемые этими факторами различия, которые, как полагают экономисты, в основном являются следствием дискриминации.

Дискриминация на рынке труда проявляется, в частности, в том, что к отдельным группам населения при найме на работу, предоставлении определенных рабочих мест, обеспечении возможностей для образования и повышения квалификации, а также при повышении в должности, увеличении заработной платы или улучшении условий работы относятся как к людям низшего сорта, хотя они имеют такие же способности, образование и квалификацию, как и группы, которым отдается предпочтение. Также

Таблица 34.1**Выборочные данные за 2005 г. о дискриминации и неравенстве возможностей**

Показатели	Афро-американцы	Испано-язычные	Белые	Выходцы из Азии
Поступления и доходы				
Средненедельный доход, долл.				
Мужчины	559	489	743	825
Женщины	449	429	596	665
Медианный доход семей*	30 134	34 241	48 977	57 518
Доля бедных семей, %	24,7	21,9	9,8	10,8
Участие в рабочей силе и занятость				
Участие в рабочей силе				
Мужчины	67,3	80,1	74,1	74,8
Женщины	61,6	55,3	58,9	58,2
Доля безработных, %				
Мужчины	10,5	5,4	4,4	4,0
Женщины	9,5	6,9	4,4	3,9
Образование				
Доля людей, окончивших не менее 4 классов средней школы*, %				
Мужчины	80,4	57,3	85,3	88,8
Женщины	80,8	59,5	86,3	85,0
Доля людей, имеющих по крайней мере 4 года обучения в колледже				
Мужчины	16,6	11,8	30,0	53,8
Женщины	18,5	12,3	26,4	45,6
Распределение по профессиям (доля в общей занятости, %)				
Управленческая деятельность и профессиональные занятия				
Мужчины и женщины	26,0	17,0	35,5	46,4
Работа в сфере услуг				
Мужчины и женщины	23,9	23,8	15,2	15,7

* Данные за 2004 г. В возрасте 25 лет или старше.

Источник: Bureau of Labor Statistics, www.bls.gov; Census Bureau, www.census.gov/.

считается, что те, кто прибегает к дискриминационным приемам, имеют *предубеждения и предвзятость* в отношении тех, на кого они направлены.

Виды дискриминации

Дискриминация на рынке труда может принимать разные формы.

- **Дискриминация в оплате труда** означает, что женщинам или рабочим, принадлежащим к тем или иным меньшинствам, платят меньше, чем белым мужчинам, выполняющим ту же самую работу. Этот вид дискриминации в последнее время встре-

чается все реже, поскольку бросается в глаза и явно нарушает федеральное законодательство. Однако дискриминация в оплате труда может принимать скрытые формы, которые бывает довольно трудно распознать. Например, женщины и представители меньшинств могут работать на иных, ниже оплачиваемых должностях, чем белые мужчины, в то время как обязанности и тех и других, по сути, идентичны.

- **Дискриминация при найме на работу** наблюдается в тех случаях, когда к женщинам и представителям меньшинств при найме на работу, продвижении по службе, предоставлении возможностей

отличиться по службе, временном увольнении или сокращении штатов относятся заведомо хуже. Этот вид дискриминации также включает случаи сексуального или расового преследования и унижения на службе со стороны коллег или администрации.

- **Дискриминация в выборе профессии** означает, что женщинам и представителям меньшинств произвольно ограничивают или запрещают доступ к более престижным и высокооплачиваемым видам деятельности. Деловым женщинам всегда сложно идти вверх по иерархической лестнице и подняться выше так называемого «стеклянного потолка», не позволяющего непосредственно участвовать в управлении компанией. Среди администраторов и продавцов редко можно встретить афроамериканцев и испаноязычных людей. Отметим, что среди таких высококвалифицированных, охваченных профсоюзами профессий, как электрики, каменщики и водопроводчики, представителей национальных меньшинств также крайне мало.
- **Дискриминация в сфере человеческого капитала** имеет место в тех случаях, когда объем инвестиций в образование и обучение женщин или представителей меньшинств ниже аналогичного показателя для белых мужчин. Пример: более низкий образовательный уровень (см. табл. 34.1) афроамериканцев и испаноязычных людей предоставляет им меньше возможностей на рынке труда.

Издержки дискриминации

Дискриминация налагает издержки на тех, против кого она направлена. Группы же, участвующие в дискриминации, добиваются лучших рабочих мест и более высокой оплаты своего труда, во многом за счет тех, кого они дискриминируют. Но дискриминация не является простым перераспределением благ от женщин, афроамериканских и испаноязычных работников в пользу белых мужчин. Там, где она существует, подобно любому искусственному барьеру, специально возводимому на пути свободной конкуренции, она оказывает негативное воздействие на общий объем продукции в экономике и национальный доход, так как снижает экономическую эффективность. Произвольным образом отстраняя некоторые группы квалифицированных работников от производительной (а значит, и высокооплачиваемой) работы, дискриминация тем самым мешает этим людям внести свой максимально возможный вклад в общий выпуск, доходы и благосостояние общества.

Последствия дискриминации можно проиллюстрировать в виде точки D , лежащей левее кривой предельных производственных возможностей, как это показано на рис. 34.3. Если экономика соответствует данной точке, это свидетельствует, что в ней выпускается такая комбинация инвестиционных и потре-

бительских товаров (здесь они соответственно обозначены K_d и C_d), которая менее предпочтительна, чем комбинации товаров, представленные точками X , Y или Z , лежащими на самой кривой. Препятствуя достижению экономической системой производственной эффективности, дискриминация сокращает реальный выпуск в экономике и национальный доход страны в целом.

Экономический анализ дискриминации

В основе предрассудков лежат сложные, многогранные и глубокие убеждения и представления людей. Поэтому, хотя экономический анализ и может как-то объяснить дискриминацию, глубинные причины ее возникновения лежат все-таки вне сферы такого анализа. Помня об этом ограничении, рассмотрим основные подходы к экономическому анализу дискриминации.

Модель предпочтения дискриминации

Модель предпочтения дискриминации описывает предубеждения лишенным эмоциональной окраски языком теории спроса. Последняя рассматривает дискри-

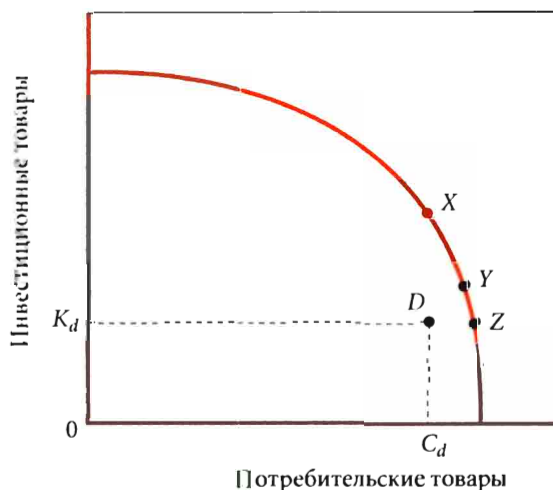


Рис. 34.3

Дискриминация и производственные возможности. Дискриминация в конечном счете приводит к потере производственной эффективности. Издержки дискриминации для общества равны недополученному выпуску, который отражает точка D , лежащая внутри кривой производственных возможностей страны, по сравнению с максимально возможным объемом выпуска, соответствующим точкам X , Y , Z , лежащим на самой кривой.

минацию как следствие имеющегося у потребителя предпочтения или склонности (к дискриминации), за удовлетворение которых он готов платить. Эта модель исходит из допущения, что предубежденные люди несут субъективные или психические издержки (и получают отрицательную полезность) от общения с теми, против кого они предубеждены. Вследствие этого они готовы заплатить некую «цену» за то, чтобы избежать взаимодействия с отторгаемой ими группой людей. Чем сильнее их предубеждения, тем выше цена, которую они готовы заплатить. ■ **34.1 Taste for discrimination model**

Модель предпочтения дискриминации удобна тем, что она является весьма общей и приложима к самым различным типам дискриминации, связанным с расой, полом, возрастом и религиозными убеждениями. Нас здесь прежде всего интересует *дискриминация*, к которой прибегает работодатель, проявляя неодинаковое отношение к разным группам работников. Например, рассмотрим белого работодателя, дискриминирующего афроамериканских работников.

Коэффициент дискриминации Белый наниматель, имеющий подобные предубеждения, ведет себя так, как если бы прием на работу афроамериканских работников увеличивал его издержки. Размер этих издержек, т.е. размер отрицательной полезности, отражает **коэффициент дискриминации** (d), вычисляемый в денежных единицах. Так как наниматель не испытывает предубеждения по отношению к белым работникам, издержки, которые он несет при найме белого, равны ставке заработной платы белых работников W_w . В то же время, поскольку он испытывает дискомфорт от того, что нанимает на работу афроамериканца, его издержки в этом случае равны ставке заработной платы афроамериканцев (W_b) *плюс* d – затраты, связанные с его предубеждениями, т.е. $W_b + d$.

Для нанимателя нет разницы, кого брать на работу, если общие издержки найма белого и афроамериканца равны, т.е. когда $W_w = W_b + d$. Предположим, что рыночная ставка заработной платы для белых равна 10 долл., а отрицательная полезность, которая сопутствует найму афроамериканца, оценивается нанимателем в 2 долл. ($d = 2$ долл.). Для работодателя будет все равно, кого брать на работу, лишь в том случае, если ставка заработной платы афроамериканского работника равна 8 долл., так как в этом случае итоговые издержки найма и афроамериканца, и белого равны 10 долл.:

$$\begin{aligned} & 10 \text{ долл. (ставка белого работника)} = \\ & = 8 \text{ долл. (ставка афроамериканского работника)} + \\ & + 2 \text{ долл. (коэффициент дискриминации)}. \end{aligned}$$

Из этого следует, что предубежденный против афроамериканских работников предприниматель будет

нанимать их только в том случае, если ставка заработной платы афроамериканца значительно ниже ставки белого работника. Под словом «значительно» понимается сумма не меньше, чем коэффициент дискриминации.

Чем больше предубежденность работодателя против афроамериканских работников и, значит, чем выше коэффициент d , тем более значительной будет разница в оплате труда между афроамериканскими и белыми работниками. Безразличный к цвету кожи предприниматель, для которого этот коэффициент равен нулю, будет без каких-либо предпочтений принимать на работу и белых, и афроамериканских работников, если при одинаковой квалификации их заработная плата будет одинаковой. Откровенно предвзятый работодатель, коэффициент d которого стремится к бесконечности, не возьмет на работу афроамериканца, даже если ставка его заработной платы равнялась бы нулю.

В действительности большинство даже самых предвзятых белых нанимателей не станут при любых условиях отказываться от найма афроамериканцев. Более того, если разница в уровне заработной платы афроамериканских и белых работников станет больше d , такие предприниматели даже *предпочтут* брать на работу афроамериканцев. В нашем примере, если при одинаковой квалификации работников белым нужно платить 10 долл., а афроамериканцам – лишь 7,5 долл., даже предвзятые белые работодатели станут нанимать афроамериканцев. Такие предприниматели готовы доплачивать за свои пристрастия к белому цвету кожи до 2 долл., но не более. При разнице в уровне оплаты в 2,5 долл. работодатель уже предпочтет взять афроамериканца.

Если же уровень заработной платы белых работников составляет 10 долл., а афроамериканцев – 8,5 долл., то предпочтение будет отдаваться белым. Вновь следует отметить, что, хотя разница в оплате и составляет 1,5 долл., предвзятые наниматели, которые изначально готовы доплачивать 2 долл. за работу, выполняемую белыми, в этой ситуации, нанимая белых, все равно «выигрывают».

Предвзятости и соотношение рыночной заработной платы афроамериканских и белых работников При заданном уровне предложения труда афроамериканских работников фактическое отношение заработной платы афроамериканских и белых работников зависит от совокупного уровня предвзятостей белых работодателей. Чтобы понять, как устанавливается такое соотношение, рассмотрим рис. 34.4, который иллюстрирует состояние рынка труда *афроамериканских* работников. Предположим, что первоначально спрос на труд афроамериканских работников задан кривой D_1 . На рынке установилось равновесие, при котором уровень заработной платы *афроамериканцев* составляет порядка 8 долл.,

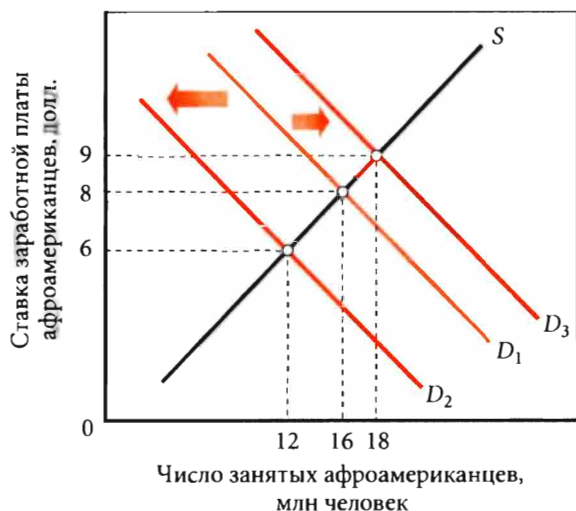


Рис. 34.4

Уровень заработной платы и занятости афроамериканцев в модели предпочтения дискриминации. Рост предубеждения у белых работодателей против афроамериканцев вызывает снижение спроса на труд последних с D_1 до D_2 , а значит, вызывает уменьшение их заработной платы и числа занятых. Хотя на графике это не показано, снижение спроса вызывает и сокращение соотношения заработной платы афроамериканцев и белых работников. Напротив, чем больше белых нанимателей избавляется от своих предрассудков, тем больше спрос на труд афроамериканцев. В данном случае наблюдается рост спроса от D_1 до D_3 , в результате чего растет уровень заработной платы афроамериканцев и количество занятых. Отношение заработной платы афроамериканцев и белых работников также возрастает.

а количество занятых — 16 млн человек. Если предположить, что уровень заработной платы белых равен 10 долл., то отношение заработной платы афроамериканских и белых работников составляет 0,8 (8 долл. / 10 долл.).

Теперь допустим, что в дальнейшем коллективное предубеждение белых нанимателей против афроамериканцев усиливается, т.е. коэффициент d возрастает. Увеличение d означает, что теперь издержки работодателей, которые они связывают с применением труда афроамериканцев, для каждого данного уровня заработной платы афроамериканцев также возрастают, что сокращает спрос на труд афроамериканцев, т.е. кривая спроса смещается из положения D_1 в положение D_2 . Уровень заработной платы афроамериканцев падает с 8 до 6 долл., а число занятых снижается с 16 млн до 12 млн человек. Чем сильнее предрассудки у белых предпринимателей, тем ниже уровень оплаты труда афроамериканцев и тем меньше соотношение заработной платы афроамерикан-

цев и белых работников. Если заработная плата белых осталась на прежнем уровне — 10 долл., то новое соотношение будет равно 0,6 (6 долл. / 10 долл.).

Представим себе противоположную ситуацию, когда расовая неприязнь в обществе снижается, в том числе и среди белых предпринимателей. В этой ситуации коэффициент дискриминации понижается, что, в свою очередь, уменьшает воспринимаемые издержки использования труда афроамериканцев при заданном уровне его оплаты, так что спрос на труд афроамериканцев возрастает от D_1 до D_3 . В такой ситуации заработная плата афроамериканцев увеличивается до 9 долл., а занятость — до 18 млн. В результате ослабления предрассудков у белых работодателей заработная плата афроамериканцев возрастает, а значит, увеличивается и реальное соотношение заработной платы афроамериканцев и белых работников. Если в нашем случае заработная плата белых осталась на уровне 10 долл., то отношение заработной платы афроамериканцев к заработной плате белых возросло до 0,9 (9 долл. / 10 долл.).

Конкуренция и дискриминация В модели предпочтения дискриминации предполагается, что в долгосрочном периоде конкуренция уменьшает дискриминацию, что происходит следующим образом. Разница в оплате труда белых и афроамериканских работников одинаковой квалификации составляет, например, 2 долл., что позволяет предпринимателям, не имеющим предрассудков, нанимать афроамериканских работников за меньшие деньги, чем белых. Фирмы, которые будут использовать преимущественно афроамериканских работников, добьются меньших расходов на заработную плату в расчете на единицу продукции, а значит, и меньшего уровня совокупных средних издержек, чем фирмы, отказывающиеся от использования афроамериканцев. Более низкие издержки производства позволят фирмам, использующим афроамериканцев, снизить цены ниже уровня своих конкурентов и заставить «дискриминаторов» уйти с рынка.

Однако критики этого следствия модели предпочтения дискриминации утверждают, что в ней не учитываются барьеры входа в отрасль для новых фирм и указывают, что прогресс в устранении расовой дискриминации до сих пор невелик. Расовая дискриминация в США и других странах существует не первое десятилетие, и, чтобы объяснить устойчивость данного явления, экономисты предложили и другие модели. (Ключевой вопрос 7.)

Статистическая дискриминация

Вторая теория дискриминации обращает главное внимание на концепцию **статистической дискриминации**, согласно которой людей оценивают на основе средних характеристик группы, к которой они принадлежат, а не на основе их личных качеств и инди-

видуальной квалификации. Например, ставки страхования для белых подростков выше, чем для девушек такого же возраста. Разница объясняется большим количеством фактов, свидетельствующих, что в среднем молодые люди чаще оказываются жертвами несчастных случаев, чем девушки. Однако на самом деле с молодыми людьми несчастные случаи происходят значительно реже, чем с молодыми девушками, а это означает дискриминацию против них, так как им приходится оплачивать страховку по более высоким ставкам. Уникальная особенность данной теории состоит в том, что в соответствии с ней дискриминация возможна даже в том случае, когда расовые и прочие предубеждения отсутствуют.

Пример статистической дискриминации на рынке труда Как можно использовать модель статистической дискриминации применительно к рынку труда? Работодатели, у которых появляются вакансии, хотели бы взять на работу наиболее производительных работников. Отделы кадров собирают данные о претендентах на получение работы: их возрасте, образовании и опыте работы. К этой информации часто добавляются тесты, которые могут служить хорошими показателями потенциальных способностей кандидатов к данной работе. Однако процесс сбора детальной информации о возможном сотруднике является весьма дорогостоящим. К тому же выводы о возможностях человека, сделанные на основе ограниченных данных, легко могут оказаться ошибочными. Вследствие этого многие работодатели перед принятием решения о найме конкретного человека предпочитают анализировать не слишком дорогостоящую информацию о *средних* характеристиках работающих женщин и членов меньшинств. В случае статистической дискриминации речь не идет о предвзвешенности и склонности работодателей к дискриминации. Они лишь используют показатели пола, расы или этнической группы в качестве довольно приблизительного индикатора способностей людей выполнять те или иные производственные обязанности. Причины использования таких показателей состоят в том, что индивидуальные способности людей в принципе сложно распознать.

Приведем пример. Предположим, наниматель планирует провести интенсивную программу профессиональной подготовки сотрудников; он полагает, что в среднем женщины менее склонны «делать» карьеру, чем мужчины. Кроме того, он полагает, что женщины с большей вероятностью покинут работу для воспитания детей и скорее откажутся переехать в другой город в случае производственной необходимости, чем мужчины. Поэтому отдача от инвестиций в профессиональную подготовку женщин будет в среднем ниже, чем мужчин. Если работодатель будет поставлен перед выбором, кого брать на работу —

мужчину или женщину, он при прочих равных условиях предпочтет мужчину.

Обратите внимание на то, что происходит в этом случае. К *отдельным* представителям той или иной группы применяются средние показатели для *группы*. Наниматель опирается на неверное предположение, что *каждая* женщина будет проявлять себя на работе так же, как и *средняя* женщина. Существование подобных стереотипов означает, что женщины, которые ориентированы на продвижение по карьерной лестнице, готовы продолжать работать даже тогда, когда у них появится семья, и в случае производственной необходимости будут согласны на переезд в другой город, подвергнутся дискриминации.

Статистическая дискриминация прибыльна для компании, нежелательна, хотя и не основана на злом умысле Фирма, которая при приеме на работу осуществляет статистическую дискриминацию, не обязательно действует злонамеренно (хотя, возможно, и нарушает антидискриминационное законодательство). Решения, принимаемые компанией на основе *средних характеристик* отдельных групп работников, являются вполне рациональными и выгодными для нее, так как в среднем они правильны. Тем не менее статистическая дискриминация оказывается для многих дополнительным барьером, так как препятствует профессиональному росту и повышению благосостояния способных людей. Но поскольку статистическая дискриминация приносит прибыль, она продолжает применяться на практике.

Профессиональная сегрегация: модель вытеснения

В экономике США до сих пор сохраняется такая форма дискриминации, как **профессиональная сегрегация**, т.е. вытеснение женщин, афроамериканцев и некоторых этнических групп в менее престижные и ниже оплачиваемые профессии. Статистические данные показывают, что непропорционально большое число женщин занято в ограниченном круге видов деятельности: учителя, медицинские сестры, секретари, канцелярские работники. Афроамериканцы и испаноязычные вытесняются в такие низкооплачиваемые профессии, как работники прачечных, дворники, горничные, домработницы, санитары, сельскохозяйственные рабочие и другие разнорабочие.

Давайте рассмотрим модель профессиональной сегрегации на примере ситуации с занятостью мужчин и женщин.

Модель Влияние профессиональной дискриминации на статус работника и его доходы можно показать на модели предложения и спроса. Примем следующие упрощающие допущения:

- Рабочая сила состоит из равного числа мужчин и женщин (или белых и афроамериканцев), допустим, 6 млн мужчин и 6 млн женщин.

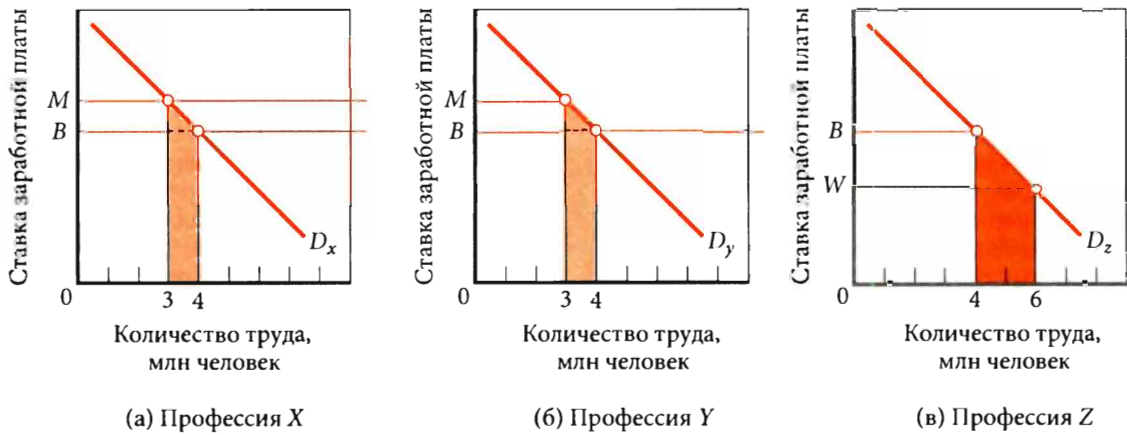


Рис. 34.5

Экономические основы профессиональной сегрегации. Вытесняя женщин в определенные виды деятельности, мужчины получают повышенную заработную плату M в профессиях X и Y , в то время как женщины в профессии Z получают лишь заработную плату W . Устранение этой дискриминации уравнило бы заработную плату мужчин и женщин на уровне B и привело бы к чистому приращению национального продукта.

- В экономике имеется три вида деятельности, X , Y и Z , имеющих одинаковые кривые спроса на труд, как показано на рис. 34.5.
- Мужчины и женщины находятся в одинаковом положении с точки зрения их профессионального потенциала; они в равной степени могут заниматься любым из трех видов деятельности.

Эффекты вытеснения Теперь предположим, что в результате дискриминации 6 млн женщин вытеснены из профессий X и Y и сосредоточились в профессии Z , где они получают заработную плату W . Мужчины распределились поровну между профессиями X и Y , т.е. в каждой из них работает по 3 млн мужчин, получающих там одинаковую заработную плату, равную M . (Если ввести допущение, что препятствия для перелива рабочей силы отсутствуют, любое другое распределение мужчин между профессиями X и Y привело бы к расхождению в заработной плате, что вызвало бы перемещение рабочей силы из низкооплачиваемой в высокооплачиваемую сферу деятельности, пока снова не установилось бы равенство в зарплате.)

Поскольку женщины сконцентрировались в профессии Z , предложение труда (на рисунке не показано) здесь повысилось, а ставка заработной платы (W) намного ниже, чем у мужчин (M). Из-за дискриминации возникает равновесная ситуация, которая будет сохраняться до тех пор, пока действует эффект вытеснения. Наличие дискриминации в выборе профессии означает, что женщины, стремящиеся к более высокой зарплате, не могут перейти в профессии X и Y .

В результате общество несет убытки. Чтобы понять, почему они возникают, давайте еще раз вспомним, что спрос на труд отражает предельный продукт труда в денежной форме, т.е. является вкладом труда в ВВП. Таким образом, затененная трапеция на рис. 34.5а, б для профессий X и Y показывает уменьшение ВВП – рыночной стоимости предельного выпуска, возникающего в результате исключения по 1 млн женщин из профессий X и Y . Аналогично затененная трапеция на рис. 34.5в для профессии Z показывает увеличение ВВП вследствие привлечения 2 млн женщин в профессию Z . Хотя общество выигрывает за счет увеличения выпуска в профессии Z , в целом оно теряет. Величина этой потери эквивалентна сумме двух затененных площадей на рис. (а) и (б). В конечном счете эти потери превышают выигрыш, т.е. общество несет чистые потери.

Устранение профессиональной сегрегации Теперь предположим, что благодаря законодательству или коренным изменениям в общественном климате дискриминация исчезла. Женщины, привлеченные более высокой зарплатой, перейдут из профессии Z в профессии X и Y . Точнее, 1 млн женщин перейдет в профессию X и еще 1 млн женщин – в профессию Y , а 4 млн женщин останутся в профессии Z . Тогда в каждой профессии будет занято по 4 млн работников, а заработная плата будет у всех одинаковой – B . Равная зарплата сводит на нет стимулы для дальнейшего перераспределения рабочей силы.

Это новое недискриминационное равновесие складывается явно в пользу женщин, которые теперь получают более высокую зарплату, и в ущерб мужчи-

нам, получающим в новых условиях более низкую зарплату. Если вначале благодаря дискриминации мужчины выигрывали от эксплуатации женщин, то прекращение дискриминации это положение исправляет.

Общество в такой ситуации также выигрывает. Устранение профессиональной сегрегации приводит к устранению чистой потери выпуска. При переходе по 1 млн женщин в профессии X и Y (см. рис. 34.5) ВВП возрастет на величину, равную сумме двух затененных трапеций на рис. (а) и (б). В то же время из-за того, что 2 млн женщин покинут профессию Z , ВВП сократится на величину, равную площади затененной трапеции на рис. (в). Прирост выпуска за счет увеличения занятости в профессиях X и Y будет больше сокращения выпуска в результате снижения занятости в профессии Z . Женщины покинут профессию Z , где их вклад в прирост ВВП (их MRP) достаточно низок, и перейдут в профессии X и Y , где их вклад в прирост ВВП становится более высоким. После того как барьер между профессиями, связанный с дискриминацией, устраняется, общество достигает более эффективного распределения ресурсов. (На рис. 34.3 это выглядит так: общество переходит из точки, находящейся внутри кривой производственных возможностей, в точку, более близкую к ней, или в точку, находящуюся на самой кривой.)

Приведем пример. Ослабление барьеров, ограничивающих доступ к определенным сферам деятельности, привело к появлению большого числа женщин, ставших специалистами в престижных и высокооплачиваемых профессиях. В настоящее время доля женщин, получивших высшее образование в областях юриспруденции и медицины, составляет 40% от общего числа выпускников по этим специальностям в сравнении с 10% в 1970 г. (**Ключевой вопрос 9.**)

Краткое повторение 34.3

- Дискриминация сокращает объем национального продукта в экономике. Она возникает тогда, когда к работникам с теми же способностями, уровнем образования, профессиональной подготовкой, опытом работы, что и у других, при найме на работу, доступе к определенным профессиям, продвижении по службе относятся хуже. Эти группы работников могут рассчитывать лишь на более низкую оплату труда.
- Около половины разницы в уровне заработной платы мужчин и женщин, белых и этнических меньшинств никак не связаны с дискриминацией. Вторая половина этой разницы в основном объясняется наличием дискриминации.
- В модели предпочтения дискриминации она рассматривается как следствие определенной системы

предпочтений или «вкусов» людей. За удовлетворение своих предрассудков (например, за желание работать только с белыми) предубежденный наниматель готов платить.

- Теория статистической дискриминации утверждает, что работодатели часто ошибочно судят о способностях отдельного человека не по его индивидуальным качествам, а по средним характеристикам группы, к которой он принадлежит, и таким образом наносят ему вред.
- Модель дискриминации, в которой происходит вытеснение женщин и представителей меньшинств из высокооплачиваемых профессий, означает, что они вынуждены довольствоваться низкооплачиваемыми видами деятельности. В результате их уровень заработной платы и валовой внутренний продукт страны оказываются заниженными.

Современные способы противодействия дискриминации

Для противодействия дискриминации органы власти могут воспользоваться несколькими вариантами. Одним из косвенных методов борьбы с ней является обеспечение устойчивого экономического роста. Расширение спроса на продукцию приводит к увеличению спроса на услуги всех групп работников. Когда экономика находится в состоянии, близком к уровню полной занятости, работодатели с предрассудками вынуждены платить все больше и больше за то, чтобы привлечь на работу представителей предпочитаемых ими групп. Многие, а пожалуй, и большинство предпринимателей, считают, что удовлетворение их склонности к дискриминации будет стоить им слишком дорого. Во многом пересмотреть стереотипы помогает и снижение предложения на рынке труда. Добившись хорошей работы в условиях острой нехватки рабочих рук у компаний, женщины и члены этнических меньшинств могут на деле доказать, что они способны работать не хуже белых мужчин.

Вторым косвенным методом борьбы с дискриминацией является улучшение условий для получения образования и профессиональной подготовки женщин и членов меньшинств. Например, увеличение количества часов занятий и повышение качества среднего образования афроамериканской и испаноязычной молодежи помогает им конкурировать с белыми за более высокооплачиваемые должности.

Третьим способом борьбы с дискриминацией является непосредственное государственное вмешательство. С этой целью, как видно из табл. 34.2, правительство США объявило некоторые действия част-

Таблица 34.2

Основные законы и виды государственной политики, направленные на борьбу с дискриминацией в США

Закон о равной оплате труда от 1963 г. Объявляет незаконной неравную оплату труда мужчин и женщин, если они «на своих должностях выполняют одинаковую работу и если их должностные обязанности требуют одинаковой квалификации, усилий и ответственности и выполняются в сходных условиях».

Раздел VII Закона о гражданских правах от 1964 г. Запрещает предпринимателям «не принимать на работу или увольнять любого гражданина или осуществлять иные дискриминационные действия в отношении данного лица, касающиеся условий оплаты труда, трудового договора, условий труда или привилегий в процессе работы в зависимости от его расы, цвета кожи, религиозных убеждений, пола или национальности».

Требование позитивных действий Указы президента, выпущенные в 1965 и 1968 гг., потребовали от компаний и других организаций, связанных контрактными обязательствами с государством (контрактеров), отказа от любых дискриминационных действий. Так, Указ от 1968 г. гласит: «Контрактер должен прибегать к *позитивным действиям*, гарантирующим, что отношение к кандидатам при найме на работу и во время работы не будет зависеть от их расы, цвета кожи, религиозных убеждений, пола или национального происхождения». Эти действия надлежало применять во время работы, при переводе на более высокооплачиваемую работу, понижении в должности и переводе на другую работу, сокращении штатов и прекращении деятельности, установлении ставок оплаты труда и других форм вознаграждения, отборе кандидатов для участия в курсах профессиональной подготовки, в том числе и по программе профессионально-технического обучения.

ных компаний, касающиеся найма на работу, продвижения по службе, выплат заработной платы, незаконными.

Противоречивость позитивных действий

Давайте разберем последний пункт табл. 34.2. **Позитивные действия** подразумевают определенные усилия со стороны работодателей, направленные на увеличение занятости и расширение возможностей для продвижения по службе представителей тех групп населения, которые в прошлом страдали от дискриминации и продолжают испытывать ее на себе и в настоящее время. Сказать, что последствия позитивных действий противоречивы, значит, ничего не сказать, поскольку существуют сильные доводы как «за», так и «против» использования такого подхода к борьбе с дискриминацией.

В защиту позитивных действий Сторонники позитивных действий утверждают, что женщины и представители меньшинств, пытаясь достичь экономического успеха, постоянно сталкивались с различными формами дискриминации на протяжении очень длительного времени. Поэтому сейчас они намного отстают от белых мужчин, которые всегда находились в привилегированном положении. Простое устранение дискриминационного барьера не может сократить сложившийся между ними социально-

экономический разрыв. Для реального сокращения отставания женщин и представителей меньшинств от белых мужчин нужно не только предоставление им равных возможностей при принятии на работу, но и создание для этих категорий привилегированных условий.

Сторонники позитивных действий также утверждают, что дискриминация в сфере занятости настолько укоренилась, что будет сохраняться еще в течение многих десятилетий, если общество в этой области ограничится лишь частичными изменениями антидискриминационного характера. К тому же даже эти перемены будут затруднены для реализации, так как белые мужчины, как более опытные и находящиеся на более высоких должностях работники, надежнее защищены от сокращений. Вследствие этого основное бремя безработицы вынуждены нести женщины и представители меньшинств. Помимо этого женщины и члены меньшинств подвергаются дискриминации и при накоплении человеческого капитала, т.е. при получении образования и прохождения профессиональной подготовки, из-за чего с самого начала оказываются в неравных условиях с белыми мужчинами. Сторонники позитивных действий считают, что дискриминация приобрела даже институциональный характер, и поэтому для исправления ситуации потребуются экстраординарные меры.

Те, кто поддерживает подобную логику рассуждений, считают, что наиболее эффективными средствами быстрого искоренения дискриминации являются позитивные действия и создание привилегированных условий для угнетенных групп населения. По мнению сторонников данного подхода, позитивные действия не только позволяют добиться большего социального равенства, но и в целом являются разумной макроэкономической стратегией повышения эффективности и ускорения экономического роста, поскольку позволяют тем группам, которые прежде не были допущены к определенным видам деятельности, более плодотворно трудиться.

Противоположная точка зрения Те, кто выступает против применения программы позитивных действий, уверены, что привилегии отдельным группам населения в действительности лишь уменьшают экономическую эффективность, так как вынуждают работодателей принимать на работу менее квалифицированных работников из числа женщин и представителей меньшинств. Критикуя позитивные действия, они обращают внимание на то, что квоты и привилегии являются своего рода **обратной дискриминацией**. Привилегии и дискриминация, по их мнению, это фактически одно и то же, так как предоставлять какие-то привилегии и преимущества *A* означает подвергать дискриминации *B*.

Некоторые противники позитивных действий не останавливаются на этом и утверждают, что преимущества, предоставленные определенным группам населения, уже нанесли обиду, если исходить из долгосрочной перспективы, существенный вред. В результате такой политики многие люди оказались на должностях, для которых у них нет достаточной компетенции, что очень скоро стало очевидным и для нанимателей, и для коллег. Можно выделить два последствия этого, и оба они носят негативный характер. Во-первых, те работники, которые обладают нужной квалификацией, но не смогли получить данную работу лишь из-за действия рассматриваемой здесь программы, будут относиться к людям, воспользовавшимся особыми преимуществами, с ненавистью. Во-вторых, те женщины и представители меньшинств, которые обладают необходимыми знаниями и квалификацией и не нуждаются в предоставлении особых преимуществ, все равно будут чувствовать снисходительное отношение к себе, поскольку их успехи будут приписывать «политике позитивных действий», а не их личным качествам. Приверженцы этой точки зрения считают, что сохраняющиеся напряженные межрасовые отношения являются следствием не только прежней дискриминации, но и современной плохо продуманной политики, направленной на борьбу с ней.

Современное состояние дел

Политика позитивных действий недавно подверглась широкомасштабной критике юристов и политиков. Важные решения Верховного суда от 1986 и 1987 гг. подтвердили конституционность программ позитивных действий по борьбе с дискриминацией. В то же время некоторые более поздние судебные решения серьезно подорвали доверие к отдельным программам такого рода. Например, в 1989 г. Верховный суд объявил незаконной программу, предложенную администрацией г. Ричмонд (штат Виргиния). Она предусматривала предоставление определенной части городских заказов на строительство фирмам, находящимся в собственности людей, принадлежащих к национальным меньшинствам. Суд постановил, что данное решение городской администрации создает основу для обратной дискриминации. Аналогичным образом решение суда в 1989 г. позволило белым пожарникам из г. Бирмингем (штат Алабама) оспорить программу позитивных действий, в результате которой повышали по службе в основном менее квалифицированных афроамериканцев. Решение суда в Бирмингеме послужило поводом для возбуждения серии судебных дел об обратной дискриминации по всей стране. В результате этого при слушаниях судьи стали требовать от представителей национальных меньшинств не просто ссылок на дискриминацию в экономике или отрасли в целом, а предоставления доказательств, что дискриминация существует в конкретной компании.

В середине 1995 г. Верховный суд вынес решение, согласно которому установление каких-либо преимуществ для национальных меньшинств в федеральных программах допускается исключительно тогда, когда эти программы «узко специализированы» и направлены на устранение достоверно выявленной дискриминации в конкретной компании или государственной организации. В том же году федеральный окружной апелляционный суд постановил, что применение государственными университетами штатов Техас, Миссисипи и Луизиана позитивных мер лишь с целью увеличения числа студентов — представителей национальных меньшинств не является оправданным. В том же году Верховный суд подтвердил решение федерального суда.

В 1996 г. дискуссии по поводу ограничения позитивных действий на политической сцене разгорелись с новой силой, а администрация Клинтона заморозила несколько федеральных программ, в которых предусматривалось, что представители меньшинств получают преимущества при распределении государственных контрактов. В конце 1996 г. в штате Калифорния была принята поправка к Конституции штата, положившая конец всем программам штата, в которых женщины и представители меньшинств



Международный ракурс 34.2

Распределение иммигрантов в США по странам, 2004 г.

Более чем половина из 946 142 легальных иммигрантов, приехавших в США в 2004 г., родились в перечисленных ниже десяти странах.



Источник: U.S. Citizenship and Immigration Services, uscis.gov/.

только на этом основании получали преимущества при приеме на государственную службу, заключении контрактов с государством, а также в сфере государственного образования. А через год законодатели штата Вашингтон приняли закон, прекративший использование программ позитивных действий в общественном секторе.

Краткое повторение 34.4

- Закон о равной оплате труда от 1963 г. и Раздел VII Закона о гражданских правах 1964 г. объявили дискриминацию при найме на работу и оплате труда в зависимости от расы, цвета кожи, религиозных убеждений, пола или национального происхождения незаконной.
- Программы позитивных действий разрабатывались как средство искоренения прошлой и настоящей дискриминации на основе предоставления определенных преимуществ женщинам и представителям национальных меньшинств. Последствия этих программ крайне неоднозначны, а в последние годы они подверглись атаке со стороны тех, кто считает их разновидностью обратной дискриминации.

Иммиграция

Проблема иммиграции долгое время была центром самых острых противоречий. Большому или меньшему количеству людей следует разрешать переселяться в США? Как разрешить проблему нелегальных мигрантов?

Количество иммигрантов

Ежегодный приток легальных иммигрантов, т.е. людей, имеющих право на получение вида на жительство в США, составлял примерно 250 тыс. человек в 1950-е гг., 320 тыс. — в 1960-е гг., от 500 тыс. до 600 тыс. — в 1970-е и 1980-е гг. В 1990-е гг. иммиграция в среднем достигла 850 тыс. человек в год. В период с 2000 по 2004 г. в среднем их число составляло 925 тыс. человек ежегодно. Около трети среднего ежегодного прироста населения США за последний период приходится на долю иммигрантов. (Во вставке «Международный ракурс 34.2» показано, из каких стран прибывали иммигранты в США в 2004 г.)

Эти данные, однако, неточны, поскольку не учитывают **нелегальных иммигрантов**, т.е. людей, приехавших в США без разрешения. По оценкам Бюро по проведению переписей, в настоящее время чистый приток нелегальных иммигрантов (нелегальных иностранцев) ежегодно составляет около 350 тыс. человек, большинство из которых прибывают из Мексики, стран Карибского бассейна и Центральной Америки.

Экономические аспекты иммиграции

Некоторое представление о последствиях иммиграции можно получить, если проанализировать рис. 34.6. На рис. (а) D_u обозначает спрос на труд в США, а кривая спроса на труд в Мексике, обозначенная D_m , представлена на рис. (б). В США спрос на труд выше, скорее всего, благодаря большему объему капитала и более передовым технологиям, способствующим повышению производительности труда. (Вспомним из гл. 25, что кривая спроса на труд основана на данных о предельном продукте труда в денежной форме.) И наоборот, поскольку, предположим, в Мексике не хватает машин и оборудования и технологии не самые современные, спрос на труд остается низким. Будем также исходить из допущения, что до миграции численность рабочей силы в США и Мексике составляла s и S соответственно и что в обоих странах занятость является полной.

Ставки заработной платы и мировой объем производства Если мы также допустим, что: 1) миграция не влечет за собой никаких издержек; 2) един-

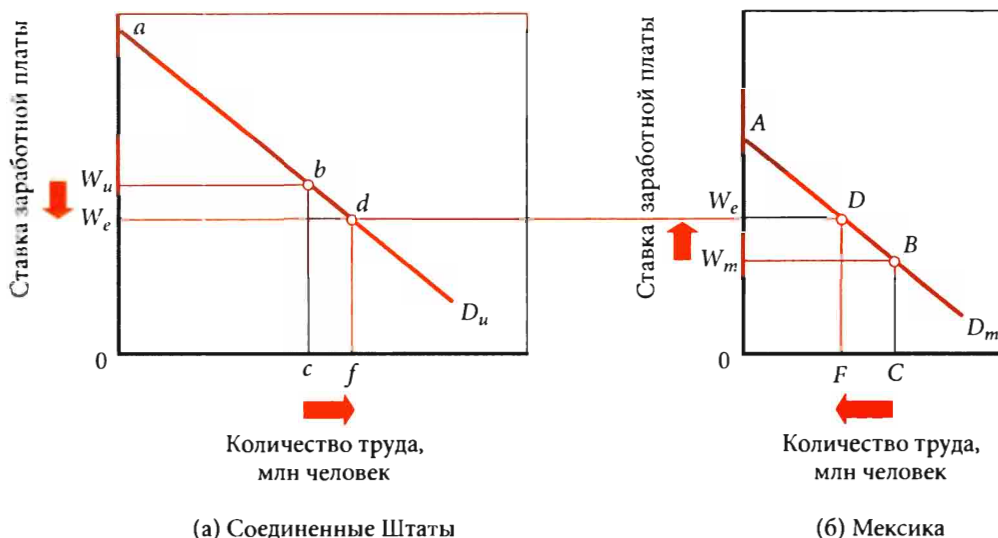


Рис. 34.6

Простая экономическая схема иммиграции. Миграция рабочей силы в США, страну с высокими доходами (рис. а), из Мексики, где доходы находятся на низком уровне (рис. б), увеличивает объем ВВП и доходы предпринимателей, а также снижает средний уровень заработной платы в США. В Мексике это приводит к противоположным результатам. Прирост объема американского ВВП, графически показанный площадью $c b d f$, превышает потери объема мексиканского ВВП ($F D B C$), в результате чего чистый прирост мирового объема производства увеличивается.

ственной причиной миграции является разница в заработной плате; 3) ни в той, ни в другой стране законы не препятствуют миграции, — то работники из Мексики будут эмигрировать в США до тех пор, пока заработная плата в двух странах не установится на одинаковом уровне W_e . В этом случае до того, как установится равновесие, из Мексики в США эмигрируют $FC (= cf)$ работников. Заметим, что хотя в США средний уровень заработной платы упадет с W_u до W_e , объем ВВП (сумма объемов предельного продукта в денежной форме, созданного рабочей силой) увеличится с $0abc$ до $0adf$. В Мексике средний уровень зарплаты повысится с W_m до W_e , но объем ВВП уменьшится с $0ABC$ до $0ADF$. Учитывая, что прирост ВВП $c b d f$ в США превышает потери $F D B C$ в Мексике, можно сделать вывод, что реальный объем производства во всем мире благодаря иммиграции увеличивается.

Мы также можем сделать вывод, что устранение барьеров для международного перелива рабочей силы, как правило, повышает эффективность экономики во всем мире. Весь мир выигрывает просто потому, что свобода миграции позволяет людям переходить в ту страну, где они могут внести более весомый вклад в мировое производство. Миграция дает при-

рост экономики за счет эффективности. Она позволяет всему миру произвести больший объем продукции при прежнем объеме трудовых ресурсов.

Доли дохода Наша модель также предполагает, что приток иммигрантов увеличивает доходы предприятий или капиталистов в США и уменьшает их в Мексике. Мы только что отмечали, что объем ВВП США до иммиграции был равен $0abc$. Общий фонд заработной платы (ставки заработной платы, умноженные на число работников) составлял $0W_u bc$. Оставшийся треугольник $W_u ab$ представляет собой доход бизнеса, или капиталистов. Такие же рассуждения применимы и к Мексике, где доиммиграционный уровень дохода представлен треугольником $W_m AB$.

Как показывает проведенный анализ, беспрепятственная иммиграция увеличивает доходы бизнеса в США с $W_u ab$ до $W_e ad$, а в Мексике уменьшает их с $W_m AB$ до $W_e AD$. Таким образом, бизнес в США от иммиграции выигрывает, а для мексиканского бизнеса эмиграция вредна. Мы интуитивно этого и ожидали: США получают «дешевую» рабочую силу, а Мексика ее теряет. Данный вывод совпадает с историческим фактом: американские предприниматели часто очень активно нанимали иммигрантов.

34.1 Immigration

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Как можно добиться справедливости: на примере симфонического оркестра

Если провести «слепое» тестирование и дать аудитории возможность прослушать выступление музыкантов, скрыв исполнителей за ширмой, не поможет ли теплый прием слушателей получать женщинам больше мест в ведущих симфонических оркестрах?

Уже давно известно, что при приеме на работу женщинам многих профессий приходится сталкиваться с дискриминацией. Однако доказать ее наличие часто очень непросто. Экономисты Клаудия Голдин (*Claudia Goldin*) и Сесилия Роуз (*Cecilia Rouse*) обнаружили уникальную возможность изучить данное явление на примере крупнейших симфонических оркестров. В прошлом приглашением музыкантов, их прослушиванием и отбором занимались музыкальные директора оркестров. В 1970-х и 1980-х гг., чтобы избежать предвзятости директоров, процедура была изменена по двум параметрам. Во-первых, в комиссию по отбору кандидатов вошли и члены оркестров; во-вторых, прослушивание стало проходить в виде конкурсов, причем «в слепом»

варианте, когда личность кандидатов скрыта за экраном (чаще всего за обычной ширмой). (Отметим, однако, что в большинстве оркестров в финальных турах конкурсов прослушивание «вслепую» не практиковалось.) Увеличилась ли вероятность отбора женщин-музыкантов в результате введения новой процедуры?

Для ответа на этот вопрос Голдин и Роуз обратились к картотекам восьми ведущих оркестров страны и проанализировали результаты прослушивания. В этих записях содержались имена всех кандидатов, принимавших участие в конкурсе, а также данные о том, до какого тура им удалось пройти. Исследователей особенно интересовали результаты женщин, принимавших участие в отборах, проводившихся по старой методике и после введения процедуры прослушивания «вслепую».

Проведенный анализ подтвердил подозрения в том, что при отборе в лучшие оркестры страны на самом деле наблюдались серьезные предубеждения против женщин. Работать в таком оркестре не только очень престижно, но это весьма высокооплачиваемая должность (часто зарплата составляет более 75 тыс. долл.

Усложнения и модификации

Наша модель содержит ряд упрощающих допущений и в то же время не учитывает некоторые важные детали. Поэтому давайте освободимся от некоторых допущений, введем дополнительные факторы и посмотрим, как они повлияют на наши выводы.

Издержки миграции Мы ввели предположение, что при международном перемещении рабочей силы сами работники не несут никаких издержек, но, очевидно, что в реальной жизни это не так. В данные издержки входят издержки явные, т.е. издержки перемещения работника и его вещей, и издержки скрытые, представляющие собой альтернативные издержки неполученного дохода, потерянного во время переезда и устройства в новой стране. Существуют и менее заметные издержки: приспособление к новой культуре, языку, климату и т.д. Потенциальный иммигрант должен оценить все эти издержки и сравнить их с выигрышем от более высокой заработной платы в новой стране. Тот человек, для которого выигрыш превышает издержки, отправляется в другую страну. Если же издержки этого шага превосходят выгоды, человек остается на прежнем месте.

Если представить эту ситуацию в параметрах рис. 34.6, наличие издержек миграции означает, что приток рабочей силы из Мексики в США остановит-

ся на уровне, близком к тому, который полностью учитывает разницу в заработной плате в обеих странах. Даже если уровень заработной платы в США будет несколько выше, чем в Мексике, превышение заработной платы может быть недостаточным, чтобы покрыть миграционные издержки, и в этом случае стимулы для миграции будут отсутствовать. Прирост мирового производства, связанный с миграцией, сократится и не будет увеличиваться вновь, пока разрыв в уровнях оплаты труда опять не станет значительным.

Денежные переводы и обратные потоки

В большинстве случаев миграция — явление постоянное. Люди, приехавшие в более богатую страну и овладевшие там новыми навыками и умениями, как правило, не настроены возвращаться обратно. Однако некоторые мигранты считают свою поездку временной. Они приезжают в другую страну и, усердно трудясь и экономя на всем, накапливают там какие-то средства или получают образование, а затем возвращаются домой, чтобы открыть на родине собственное дело. Находясь в принимающей стране, они часто делают крупные денежные переводы своим семьям, оставшимся на родине. Это приводит к частичному перераспределению чистой выгоды от миграции между принимающей и отправляющей странами. В результате денежных переводов мексиканцев, работающих в США, прирост объема американского

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

в год). В 1970 г. лишь 5% общей численности музыкантов в пяти ведущих оркестрах страны были женщины. К тому же многие музыкальные директора оркестров открыто заявляли о том, что талантливые исполнители среди женщин в целом встречаются гораздо реже, чем среди мужчин.

Применение экранов дало весомые доказательства дискриминации женщин-музыкантов в прошлом. Их использование увеличило вероятность прохождения женщинами начального тура и попадания их в последующие туры на 50%. Подобная процедура прослушивания также резко увеличила вероятность того, что женщины одержат победу в финальном туре. До использования экранов доля женщин в общей численности принимаемых на работу музыкантов составляла лишь 10%, а с введением прослушивания «вслепую» их доля возросла до 35%. Сегодня, по сравнению с 1970 г., когда среди музыкантов ведущих оркестров было лишь 5% женщин, их доля возросла до 25%. Исследования показали, что около 25–45% прироста доли женщин в численности ведущих оркестров объясняется именно использованием экранов.

Является ли наблюдавшаяся в прошлом дискриминация при отборе музыкантов примером статистической

дискриминации? Последняя могла быть основана либо на предпосылке о большей текучести женщин как работников, либо на предположении о большем количестве отпусков по здоровью (в том числе при рождении ребенка) и иным причинам у женщин? Чтобы ответить на этот вопрос, Голдин и Роуз изучили данные о текучести рабочей силы, увольнении и отпусках среди музыкантов оркестров в период с 1960 по 1996 г. Оказалось, что ни то, ни другое не зависело от пола музыканта, так что соображения о большей текучести или большем количестве отпусков среди женщин не должны влиять на принятие решений о приеме в оркестр.

Скорее всего, предвзятость при отборе в оркестр – следствие дискриминационных взглядов музыкальных директоров. Очевидно, что для музыкальных директоров-мужчин коэффициент d (из модели предпочтения дискриминации) является положительным. При фиксированной ставке заработной платы (которая определяется профсоюзом) они просто отдавали предпочтение музыкантам-мужчинам, из-за чего страдали женщины.

Источник: Claudia Goldin and Cecilia Rouse, «Orchestrating Impartiality: The Impact of Blind Auditions on Female Musicians», *American Economic Review*, September 2000, p. 715–741.

ВВП и потери мексиканского ВВП будут меньше, чем показано на рис. 34.6. По оценкам Всемирного банка, в Мексику ежегодно поступает около 18 млрд долл. от мигрантов-мексиканцев из других стран. Большая часть этих средств пересылается из США.

Фактические обратные потоки, т.е. возвращение мигрантов на родину, в конечном счете также могут изменить первоначальное соотношение выгод и потерь двух стран. Например, если мексиканские работники, эмигрировавшие в США, приобретут высокую квалификацию или опыт в области управления, а потом возвратятся домой, их возросший человеческий капитал может внести существенный вклад в экономическое развитие Мексики.

Полная занятость или безработица Наша модель предполагает полную занятость как в принимающей, так и в отправляющей стране. Мексиканские работники бросают низкооплачиваемую работу и почти сразу получают более высокооплачиваемую работу в США. Однако во многих случаях мигрантов с родины «выталкивает» не столько низкая зарплата, сколько хроническая безработица или неполная занятость. Для многих развивающихся стран характерны перенаселение и избыток рабочей силы: люди либо остаются без работы, либо заняты настолько мало, что объем их предельного продукта в денежной форме равен нулю.

Если принять это обстоятельство во внимание, оказывается, что Мексика выиграет (а не проиграет!) от эмиграции своих безработных, потому что эти люди не вносят никакого вклада в национальный продукт Мексики и живут на трансфертных платежах за счет других работников. Если безработные эмигрируют в США, благосостояние остальных мексиканских работников даже увеличится – на сумму снизившихся трансфертных платежей. И наоборот, если мексиканские работники-иммигранты не смогут найти работу в США и будут получать средства к существованию в виде трансфертных платежей за счет работающих американцев, снизятся реальные доходы коренных жителей США.

Фискальные аспекты Какое влияние оказывают иммигранты на налоговые поступления и государственные расходы принимающей страны? Получают ли они государственную помощь и истощают национальную казну? Или, напротив, они вносят в нее чистый вклад?

До начала 1970-х гг. иммигранты реже получали государственную помощь, чем коренное население. Как правило, в США приезжают молодые холостые мужчины, уже получившие довольно хорошее общее и специальное образование. Поэтому они сразу могут начать работать. А нелегальные иммигранты вообще стараются не прибегать к государ-

ственной помощи, опасаясь, что их обнаружат и депортируют.

Однако примерно с 1970-х гг. ситуация изменилась, и теперь иммигранты пользуются системой государственного социального страхования в процентном отношении даже больше, чем коренное население. Главным фактором в таком повороте событий было изменение структуры иммиграции, в которой стало меньше квалифицированных и больше неквалифицированных рабочих. До 1996 г., когда было проведено серьезное изучение этого вопроса, критики государственного социального страхования США утверждали, что именно щедрая благотворительная система привлекает в страну неквалифицированных (часто нелегальных) иммигрантов из некоторых беднейших стран мира. Действительно, по состоянию на 1998 г. на долю иммигрантов приходилось более 10% от общего объема пособий по Дополнительной программе социального обеспечения (*SSI*). За десять лет до этого их доля не превышала 3,3%. Чтобы изменить данную тенденцию, в 1996 г. была проведена реформа системы социального страхования (был принят Закон о личной ответственности), в результате чего были отменены государственные пособия новым иммигрантам в течение первых пяти лет пребывания в стране. (**Ключевой вопрос 12.**)

Две точки зрения на иммиграцию

Как отмечалось выше, в традиционном представлении иммигранты – это молодые, честолюбивые работники, которые собираются в своих интересах использовать благоприятные возможности США. Они «обречены» на успех, потому что обладают мужеством и решительностью, которые проявились уже в их готовности порвать с прошлым и улучшить жизнь. Своим трудом эти энергичные работники увеличивают предложение товаров и услуг, одновременно и повышая спрос на товары и услуги, так как тратят на них свои доходы. Если выразить данную идею более кратко, иммиграция – это двигатель прогресса.

Противоположная точка зрения сводится к тому, что для принимающей страны иммиграция является обузой. Иммигранты конкурируют с коренными жителями на рынке редких видов работ; снижают средний уровень реальной заработной платы и пополняют списки на получение государственных пособий за счет налогоплательщиков.

Однако обе эти точки зрения чересчур упрощают действительность. Иммиграция может как навредить, так и помочь экономике принимающей страны. Результат зависит от действия таких факторов, как численность иммигрантов, уровень их образования, профессиональные навыки и особенности трудовой этики, скорость, с которой экономика страны может без особых сложностей абсорбировать вновь прибывших. С чисто экономической точки зрения для принимающей страны иммиграция оправдана до тех пор, пока ее предельные издержки не сравняются с предельными выгодами от нее. Исходя из концептуальной идеи достижения равенства $MB = MC$, иммигрантов может быть как слишком много, так и слишком мало. Кроме того, согласно данной идее, с экономической точки зрения не все иммигранты одинаковы. Например, экономический эффект иммиграции высокообразованного ученого совершенно иной, чем эффект приезда в страну человека, длительное время получающего социальное пособие.

Краткое повторение 34.5

- При прочих равных условиях иммиграция приводит к увеличению ВВП, снижению среднего уровня заработной платы и увеличению доходов компаний в принимающей стране. Для отправляющей страны последствия имеют противоположный характер.
- Оценивание влияния иммиграции осложняется такими факторами, как издержки миграции, денежные переводы, обратные потоки иммигрантов и фискальные проблемы.

РЕЗЮМЕ

1. В настоящее время численность членов профсоюзов в США составляет около 16 млн человек, большая часть которых состоит в конфедерации профсоюзов *AFL-CIO*. Начиная с середины 1950-х гг. профсоюзное движение в Соединенных Штатах испытывает относительный спад. Некоторые экономисты объясняют этот спад изменениями в составе выпускаемой продукции и структуре рабочей силы. Другие исследователи полагают, что его причина – противодей-

ствие администрации: осознав отрицательное влияние профсоюзов на прибыльность предприятий, работодатели прилагают значительные усилия, чтобы отвлечь работников от участия в профсоюзах.

2. Работники и администрация «сосуществуют» в соответствии с условиями коллективных договоров. Такие договоры определяют: а) статус профсоюза и прерогативы администраций; б) размер заработной платы, продолжительность рабочего

- дня и условия труда; в) учет трудового стажа при продвижении по службе и гарантии занятости; г) процедуру урегулирования трудовых споров.
3. Существуют разногласия по поводу того, позитивным или негативным является воздействие профсоюзов на эффективность размещения труда и производительность. Те, кто считает влияние профсоюзов отрицательным, ссылаются на:
 - а) неэффективность, связанную с практикой сохранения численности рабочей силы независимо от потребности в ней и с установленными профсоюзами правилами работы; б) потерю части продукции из-за забастовок; в) нерациональное размещение труда вследствие получения членами профсоюза преимуществ в зарплате. Сторонники противоположной точки зрения считают, что:
 - а) через эффект шока требования профсоюзов увеличить зарплату ускоряют технический прогресс и механизацию производственных процессов; б) в качестве коллективного голоса профсоюзы способствуют повышению производительности, уменьшая текучесть рабочей силы; в) серьезные гарантии занятости, предоставляемые членам профсоюза, усиливают их готовность передать свои профессиональные навыки менее опытным работникам.
 4. Дискриминация на рынке труда проявляется в тех случаях, когда к женщинам или представителям национальных меньшинств относятся хуже при найме на работу, выборе профессии, получении образования или прохождении профессиональной подготовки, продвижении по службе, оплате труда, чем к мужчинам или белым работникам, имеющим такие же способности, уровень образования, уровень профессиональной подготовки и опыт работы. Формами дискриминации являются дискриминация в оплате труда, при найме на работу, при выборе профессии, при накоплении человеческого капитала. Дискриминация способствует перераспределению национального дохода, понижает эффективность экономической системы и, следовательно, уменьшает национальный доход.
 5. Модель предпочтения дискриминации основана на предпосылке, что некоторые белые работодатели склонны к дискриминации, степень их предпочтения дискриминации измеряется коэффициентом d . Наниматели с предрассудками соглашались взять на работу афроамериканца лишь тогда, когда его заработная плата будет, по крайней мере, на d долларов ниже, чем у белого работника. Модель показывает, что если у белых работодателей коэффициент дискриминации уменьшится, спрос на труд афроамериканцев вырастет, а значит, увеличатся оплата труда афроамериканцев и соотношение заработной платы афроамериканских и белых работников. Согласно данной модели, в долгосрочной перспективе конкуренция может искоренить дискриминацию.
 6. Статистическая дискриминация имеет место, когда наниматели принимают решение по *конкретному* работнику, основываясь на средних характеристиках *группы*, к которой он принадлежит. В этом случае дискриминация возникает даже без какой-либо предвзятости со стороны работодателей по отношению к конкретному человеку.
 7. Модель вытеснения, описывающая профессиональную сегрегацию, объясняет, почему белые мужчины получают повышенную зарплату за счет женщин и представителей национальных меньшинств, которые вытесняются в ограниченное количество сфер деятельности. Данная модель показывает, что в конечном счете дискриминация приводит к сокращению ВВП.
 8. Правовую базу государственной антидискриминационной политики, предполагающей прямое вмешательство государства в экономику, составляет Закон о равной оплате труда 1963 г., Раздел VII Закона о гражданских правах 1964 г., а также распоряжения исполнительной власти компаниям, работающим с федеральным правительством по контрактам. Органы власти требуют от этих компаний принятия действенных мер, направленных на улучшение положения женщин и представителей национальных меньшинств.
 9. Сторонники позитивных действий указывают на то, что только кардинальные меры могут помочь женщинам и представителям национальных меньшинств справиться с последствиями многолетней дискриминации. Противники этого подхода утверждают, что позитивные действия порождают экономическую неэффективность и обратную дискриминацию. Последние решения Верховного суда ограничили применение позитивных действий сферами, где налицо все признаки имевшей место в прошлом дискриминации.
 10. Анализ предложения и спроса показывает, что миграция из бедной страны в богатую:
 - а) увеличивает ВВП в богатой стране;
 - б) снижает средний уровень заработной платы в богатой стране;
 - в) увеличивает доходы бизнеса в принимающей стране.Для отправляющей страны последствия будут противоположными, но можно предположить, что в мире в целом общий выпуск продукции увеличивается.
 11. Последствия иммиграции нельзя определить лишь с помощью простого анализа спроса и предложения, так как необходимо принять во внимание:
 - а) издержки переезда в другую страну;
 - б) возможность обратной миграции;
 - в) уровни безработицы в каждой из стран;
 - г) фискальную нагрузку на налогоплательщиков каждой из стран.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

- Американская федерация труда и Конгресс производственных профсоюзов (*American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations, AFL-CIO*)
- Независимые профсоюзы (*independent unions*)
- Экономический тред-юнионизм (*business unionism*)
- Гипотеза структурных изменений (*structural-change hypothesis*)
- Гипотеза противодействия администрации (*managerial-opposition hypothesis*)
- Коллективный договор (*collective bargaining*)
- Предприятие с «закрытым» профсоюзом (*closed shop*)
- Предприятие с цеховым профсоюзом (*union shop*)
- Предприятие с «представительским» профсоюзом (*agency shop*)
- Законы о праве на труд (*right-to-work laws*)
- Предприятие с открытым профсоюзом (*open shop*)
- Поправка на рост стоимости жизни (*cost-of-living adjustment, COLA*)
- Забастовка (*strike*)
- Массовое увольнение (*lockout*)
- Национальный закон о трудовых отношениях (*National Labor Relations Act, NLR Act*)
- Национальное управление по трудовым отношениям (*National Labor Relations Board, NLRB*)
- Механизм добровольного увольнения (*exit mechanism*)
- Механизм устных контактов (*voice mechanism*)
- Дискриминация на рынке труда (*labor market discrimination*)
- Дискриминация в оплате труда (*wage discrimination*)
- Дискриминация при найме на работу (*employment discrimination*)
- Дискриминация в выборе профессии (*occupational discrimination*)
- Дискриминация в сфере человеческого капитала (*human capital discrimination*)
- Модель предпочтения дискриминации (*taste-for-discrimination model*)
- Коэффициент дискриминации (*discrimination coefficient*)
- Статистическая дискриминация (*statistical discrimination*)
- Профессиональная сегрегация (*occupational segregation*)
- Позитивные действия (*affirmative action*)
- Обратная дискриминация (*reverse discrimination*)
- Легальные иммигранты (*legal immigrants*)
- Нелегальные иммигранты (*illegal immigrants*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Кто при прочих равных условиях окажется членом профсоюза: Стивен, работающий продавцом в мебельном магазине, или Сюзан, работающая оператором в компании, производящей самолеты? Объясните почему.
2. Сравните два подхода к объяснению спада профсоюзного движения: гипотезу структурных изменений и гипотезу оппозиции администрации. Какая точка зрения, по вашему мнению, более убедительна?
3. Давайте предположим, что вас назначили руководителем недавно организованного местного профсоюза. Вы впервые будете вести переговоры с работодателем от лица коллектива. Определите основные пункты, которые вы хотите обязательно включить в трудовое соглашение. Почему вам стоит начать переговоры с более высокого уровня заработной платы, чем тот, на который вы действительно готовы согласиться?
4. **Ключевой вопрос** Как оценивается размер надбавки к зарплате членов профсоюзов? Почему «профсоюзная надбавка» снижает эффективность распределения трудового ресурса?
5. Объясните, на чем основаны следующие утверждения:
 - а. Ограничивая администрацию в принятии решений, профсоюзы сдерживают рост эффективности и производительности труда.
 - б. Как «коллективный голос» профсоюзы способствуют росту производительности, так как сокращают текучесть рабочей силы, воздействуют на эффективность управления и увеличивают гарантии для работников.
6. Объясните, каким образом дискриминация сокращает объем ВВП и национального дохода. Покажите масштабы этих потерь, воспользовавшись кривой производственных возможностей.
7. **Ключевой вопрос** Данные о спросе и предложении труда, приведенные в таблице, относятся к определенной профессии. Пользуясь этой таблицей, выполните следующие задания. Отвечая, используйте модель предпочтения дискриминации.
 - а. Начертите кривые спроса и предложения труда испаноязычных работников данной профессии.
 - б. Определите равновесный уровень занятости и заработной платы испаноязычных работников.

Спрос на труд испаноязычных работников, тыс. человек	Ставка заработной платы испаноязычных работников, долл.	Предложение труда испаноязычных работников, тыс. человек
24	16	52
30	14	44
35	12	35
42	10	28
48	8	20

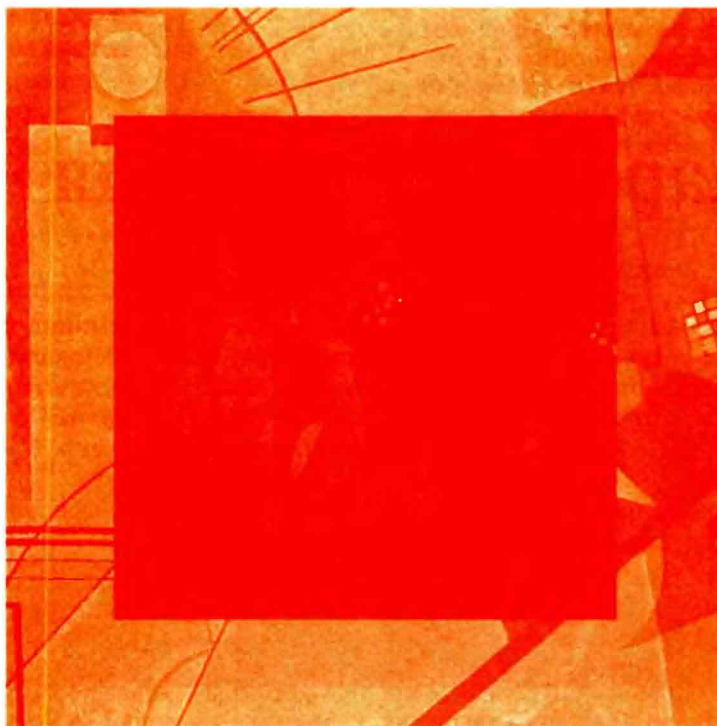
- в. Предположим, почасовая ставка заработной платы белых работников данной профессии составляет 16 долл. Каково соотношение заработной платы у испаноязычных и белых работников?
- г. Предположим, коэффициент d работодателя составляет 5 долл. Если соотношение заработной платы испаноязычных и белых работников соответствует уровню данного показателя из пункта «в», кого возьмет на работу такой наниматель: испаноязычного или белого работника? Объясните почему.
- д. Предположим, предубеждения нанимателей в отношении испаноязычных работников в целом ослабели и при заданном уровне заработной платы спрос на их труд увеличился на 14 ед. Каковы будут новые равновесные показатели занятости и уровня заработной платы испаноязычных работников? Упадёт или поднимется соотношение оплаты труда испаноязычных и белых работников? Объясните почему.
- е. Предположим, предложение труда испаноязычных работников увеличилось на 14 ед. для каждого уровня их заработной платы. Не учитывая изменений, приведенных в пункте «д», найдите новые равновесные значения уровня занятости и заработной платы испаноязычных работников. Вырастет или снизится соотношение уровней оплаты труда испаноязычных и белых работников?
8. Мужчины моложе 25 лет должны платить намного большую премию при страховании автомобиля, чем женщины того же возраста. Как этот факт связан со статистической дискриминацией? Статистическая дискриминация предполагает, что дискриминация может сохраняться неопределенно долго, в то время как модель предпочтения дискриминации предполагает, что конкуренция в долгосрочном периоде может уменьшить дискриминацию. Объясните эти различия.
9. **Ключевой вопрос** С помощью модели спроса и предложения объясните, как воздействует профессиональная сегрегация, или процесс «вытеснения», на относительный уровень заработной платы (доходов) мужчин и женщин. Кто выиграет, а кто проиграет, если профессиональная сегрегация будет устранена? Выиграет ли от этого общество в целом? Поясните свою точку зрения.
10. «Современные программы позитивных действий основаны на представлении о том, что для ликвидации дискриминации мы должны практиковать встречную дискриминацию. Эта извращенная логика породила систему, низвергающую фундаментальные принципы, которые она была призвана защищать». Согласны ли вы с этим утверждением? Объясните, почему «да» или «нет».
11. Предположим, Энн и Бекки решают поступить в университет и при поступлении показывают абсолютно одинаковые результаты (экзаменационный балл, средний балл в школе и т.д.). Энн — афроамериканка, живущая в государственном многоквартирном доме, а Бекки — белая девушка, живущая в пригороде в обеспеченной семье. Принять в университет вы можете лишь одну. Кого из них вы выберете? Теперь предположим при неизменности прочих условий, что Энн — белая, а Бекки — афроамериканка. Изменится ли от этого ваш ответ? Почему?
12. **Ключевой вопрос** С помощью графического анализа покажите выгоды и убытки от миграции людей из более бедной страны в более богатую. Объясните, как на ваш анализ повлияют данные о: а) безработице; б) денежных переводах на родину; в) возвращении иммигрантов на родину; г) личных качествах иммигрантов. Если иммигранты являются высококвалифицированными работниками, оправдан ли тот факт, что страна, из которой происходит отток, взимает за это с иммигрантов налог «за утечку мозгов»?
13. Если какой-то человек полагает, что движение рабочей силы в пределах Соединенных Штатов должно осуществляться без ограничений, совместимо ли это с утверждением, что международное перемещение рабочей силы должно быть ограничено? Почему «да» или «нет»?
14. Что вы можете сказать о следующем заявлении: «Если депортировать из США, скажем, 1 млн незаконных иммигрантов, то безработица в стране также сократится на 1 млн человек».
15. **(Последний штрих)** Какие два типа дискриминации описываются в разделе «Последний штрих» этой главы?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

- 1. Число членов профсоюза снижается или растет?** Посетите www.bls.gov, веб-сайт *Bureau of Labor Statistics* (Бюро статистики труда) и выберите разделы *A-Z Index* (Общий индекс) и *Workstoppages* (Прекращение работы), где можно получить прошлые данные по забастовкам. Каким является тренд, показывающий число забастовок с количеством участников более 1000 работников за последние 20 лет? Воспользуйтесь индексом *A-Z Index*, чтобы обновить данные, приведенные в тексте по членству в профсоюзах. За последний год определите: а) общую долю членов профсоюза для работников, получающих заработную плату и жалование; б) долю членов профсоюза для мужчин и женщин, получающих заработную плату и жалование; в) долю членов профсоюза для афроамериканских, испаноговорящих и белых работников, получающих
- заработную плату и жалование. Растет ли доля членов профсоюза, снижается или остается неизменной при сравнении с данными, приведенными в этой главе?
- 2. Нелегальная иммиграция и новые законы.** Весной 2006 г. Конгресс США обсуждал возможности изменения законодательства, касающегося нелегальных иммигрантов в США, и меры, которые необходимо принять по отношению к 12 млн нелегальных иммигрантов, уже находящихся в стране. Используйте стандартную поисковую систему в Интернете, например *Google* (www.google.com), чтобы определить характер этих дебатов – прогрессивные они или нет. Будет ли облегчен приезд новых иммигрантов? Если да, то как это будет сделано? Если нет, то как дальше будут проходить дебаты?

Часть X

Международная ЭКОНОМИКА



- Глава 35
Международная торговля
- Глава 36
Обменные курсы валют, платежные балансы
и торговые дефициты

В этой главе вы узнаете:

- о графической модели сравнительного преимущества, специализации и других выигрышей, получаемых благодаря торговле;
- о том, как разница между мировыми и национальными ценами способствует экспорту и импорту;
- о том, как экономисты анализируют экономические эффекты тарифов и квот;
- о том, как опровергается большинство часто используемых аргументов в защиту протекционизма;
- о помощи, предоставляемой работникам в соответствии с Законом о помощи в профессиональной адаптации от 2002 г.;
- о том, как офшоринг рабочих мест из США связан с возрастающими масштабами международной торговли в сфере услуг.



Международная торговля

Всемирная торговая организация (ВТО), торговый дефицит, демпинг, курсы обмена валют, Европейский союз, страны «Большой восьмерки», МВФ, официальные резервы, валютная интервенция – это лишь несколько терминов, часто используемых в международной экономике, в теме, которой мы займемся в части X. Чтобы разобраться во все более переплетающейся, как часто говорят, интегрированной, мировой экономике, необходимо хорошо овладеть и этим языком, и идеями, которые на нем обсуждаются.

Эта глава основана на материале гл. 5, но здесь выгоды международной торговли и аргументы в защиту протекционизма и против него анализируются более подробно. Затем в гл. 36 будут исследованы обменные курсы и платежный баланс.

Некоторые основные факты

В гл. 5 мы рассматривали отдельные положения, касающиеся международной торговли США. Давайте сделаем их обзор и добавим несколько новых.

- *Торговый дефицит* возникает в том случае, когда импорт в денежном исчислении превышает экспорт. У Соединенных Штатов есть торговый дефицит по товарам. В 2005 г. импорт товаров в США превысил их экспорт товаров на 782 млрд долл.
- *Торговый излишек* возникает в том случае, когда экспорт в денежном исчислении превышает им-

порт. У Соединенных Штатов есть торговый излишек в услугах (таких, как воздушные перевозки и финансовые услуги). В 2005 г. экспорт США услуг превысил их импорт услуг на 58 млрд долл.

- Основными статьями экспорта США являются: химические вещества, потребительские товары длительного пользования, сельскохозяйственные продукты, полупроводники и компьютеры; к основным статьям их импорта относятся нефть, автомобили, бытовые приборы, компьютеры и металлы.
- Как и другие промышленно развитые страны, Соединенные Штаты одновременно импортируют



Международный ракурс 35.1

Доля некоторых стран в мировом экспорте

Наибольшую долю мирового экспорта имеют Германия, за которой следуют Соединенные Штаты и Китай. Около 50% мирового экспорта приходится на семь крупнейших экспортеров мира.



Источник: World Trade Organization, www.wto.org.

и экспортируют отдельные категории товаров, в частности автомобили, компьютеры, химические вещества, полупроводники и телекоммуникационное оборудование.

- Наиболее важным по объему торговым партнером Соединенных Штатов является Канада. В 2005 г. приблизительно 24% экспортируемых из США товаров были проданы канадцам, которые в свою очередь обеспечили 17% импорта товаров в США.
- У Соединенных Штатов есть значительный торговый дефицит с Китаем. В 2005 г. он составил 202 млрд долл.
- Зависимость США от иностранной нефти отражается в крупных объемах их торговли с членами ОПЕК. В 2005 г. Соединенные Штаты импортировали из стран – членов ОПЕК товаров (в основном нефть) на 125 млрд долл., а сами экспортировали товаров в эти страны на 31 млрд долл.
- Соединенные Штаты являются лидирующей страной мира по общему объему экспорта и импорта, если измерить их в денежном выражении. Пять основных экспортеров в долларовом исчислении – Германия, Соединенные Штаты, Китай, Япония и Франция (см. вставку «Международный ракурс 5.1» в гл. 5). В настоящее время на Соединенные Штаты приходится около 9% общемирового экспорта (см. вставку «Международный ракурс 35.1»).

- Экспорт товаров и услуг (в общенациональном масштабе) составляет приблизительно 11% от общего объема продукции США. Этот процент намного ниже, чем во многих других странах, в том числе Канаде, Италии, Франции и Великобритании (см. табл. 5.1 в гл. 5).
- Крупнейшим международным продавцом стал Китай; по оценкам, объем его экспорта в 2005 г. составил 762 млрд долл. Другие азиатские страны, в том числе Южная Корея, Тайвань и Сингапур, также активно участвуют в международной торговле. Их общий экспорт превышает экспорт таких стран, как Франция, Великобритания или Италия.
- Международная торговля (и финансы) объединяют экономики разных стран (чтобы увидеть это наглядно, еще раз вернитесь к рис. 5.1). В результате торговли изменение экономических условий в одной точке мира может быстро повлиять на другие регионы мира.
- Международная торговля и финансы часто оказываются в центре дебатов по вопросам экономической политики, проводимой как в самих Соединенных Штатах, так и на международной арене.

Экономический фундамент торговли

В гл. 5 было показано, что международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать эффективность использования своих ресурсов и приобретать больше товаров и услуг. Суверенные государства, как и отдельные лица и регионы страны, могут выиграть за счет специализации на изделиях, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью, и последующего их обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить. Подобные объяснения причин торговли вполне корректны, но необходимо некоторые вопросы рассмотреть более детально. В основе углубленного исследования вопроса «Почему страны торгуют друг с другом?» лежат три обстоятельства:

- Экономические ресурсы – природные, человеческие, инвестиционные – распределяются между странами мира крайне неравномерно; страны существенно различаются по своей обеспеченности экономическими ресурсами.
- Эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинации ресурсов.
- Продукты дифференцируются как по качеству, так и другим неценовым характеристикам. Отдельные люди (их может быть много или мало) могут

предпочитать иностранные товары национальным, хотя по своим показателям они являются идентичными.

Чтобы хорошо понять характер этих трех обстоятельств и то, как они взаимосвязаны, вспомните историю Японии, которая обладает многочисленной и хорошо образованной рабочей силой; квалифицированный труд в этой стране стоит дешево, поскольку он имеется в изобилии. В связи с этим Япония способна эффективно производить (с низкими издержками) разнообразные товары, для изготовления которых требуется большое количество квалифицированного труда, так называемые **трудоемкие товары**. К ним, в частности, относятся цифровые фотоаппараты, игровые приставки и DVD-плееры, для проектирования и производства которых требуется много квалифицированного труда.

Напротив, Австралия обладает обширными земельными угодьями, но недостаточными людскими ресурсами и капиталом, и поэтому может дешево производить такие «землеемкие» **товары**, как пшеница, шерсть, мясо. Бразилия имеет плодородные почвы, тропический климат, там выпадает большое количество осадков, в изобилии имеется неквалифицированный труд, т.е. существует все необходимое для производства дешевого кофе.

Промышленно развитые страны с их относительно огромными запасами капитала могут дешево производить продукты, требующие больших капитальных затрат, т.е. такие **капиталоемкие товары**, как автомобили, сельскохозяйственное оборудование, станки и химические вещества.

Все страны, независимо от интенсивности использования в них труда, земли и капитала, могут отыскать особые ниши для отдельных видов своей продукции, которые будут пользоваться спросом по всему миру благодаря особым их качествам, например: модная одежда из Италии, роскошные автомобили из Германии, программное обеспечение из Соединенных Штатов и часы из Швейцарии.

Распределение ресурсов и технологий между странами мира не остается раз и навсегда данным. Когда это распределение меняется, относительная эффективность производства товаров странами также изменяется. Например, за последние несколько десятков лет в Южной Корее существенно повысилось качество рабочей силы и значительно увеличился совокупный объем основных фондов. Поэтому Южная Корея, экспортировавшая полвека назад преимущественно сельскохозяйственные товары и сырье, теперь вывозит в большом количестве изделия обрабатывающей промышленности. Точно так же новые технологии, которые способствовали развитию производства синтетических волокон и искусственного каучука, радикально изменили структуру ресурсов, необходимых для изготовления этих товаров, и таким

образом повысили относительную эффективность их производства.

В ходе эволюции национальных экономик могут изменяться количество и качество рабочей силы, объем и состав капитала, возникать новые технологии. Могут претерпеть изменения даже масштабы и качество земельных и природных ресурсов. По мере того как происходят эти изменения, относительная эффективность, с которой страны производят различные товары, также изменяется.

Сравнительное преимущество: графический анализ

То, что мы сейчас обсудили, подразумевает применение принципа сравнительного преимущества, обсуждавшегося в гл. 5 и представленного там в виде таблиц производственных возможностей. Давайте снова рассмотрим этот принцип, используя графический анализ.

Две изолированные страны

Предположим, вся мировая экономика состоит только из двух стран, например США и Бразилии. Допустим, каждая из них способна производить как пшеницу, так и кофе, но с различной степенью экономической эффективности. Допустим также, что кривые внутренних производственных возможностей США и Бразилии в производстве кофе и пшеницы соответствуют вариантам, показанным на рис. 35.1. Выделим три характерные черты этих кривых:

- **Постоянные издержки** «Кривые» преднамеренно показаны в виде прямых линий, в отличие от кривых вогнутого типа, соответствующих границам производственных возможностей (см. гл. 1). Это означает, что в действительности мы подменили закон возрастающих издержек предположением о постоянных издержках. Такое упрощение облегчит обсуждение вопроса, но при этом принципиально не повлияет на качество анализа и выводов. Потом мы снимем это допущение и рассмотрим влияние более реалистичного предположения о растущих издержках.
- **Различия в издержках** Кривые производственных возможностей США и Бразилии не совпадают, что связано с различиями в структуре ресурсов и уровнях технологического прогресса. Другими словами, альтернативные издержки производства пшеницы и кофе в двух странах разные.
- **Абсолютное преимущество США по обоим продуктам** Если исходить из нашего допущения, что общее число работников в США и Бразилии приблизительно одинаково, две кривые производ-

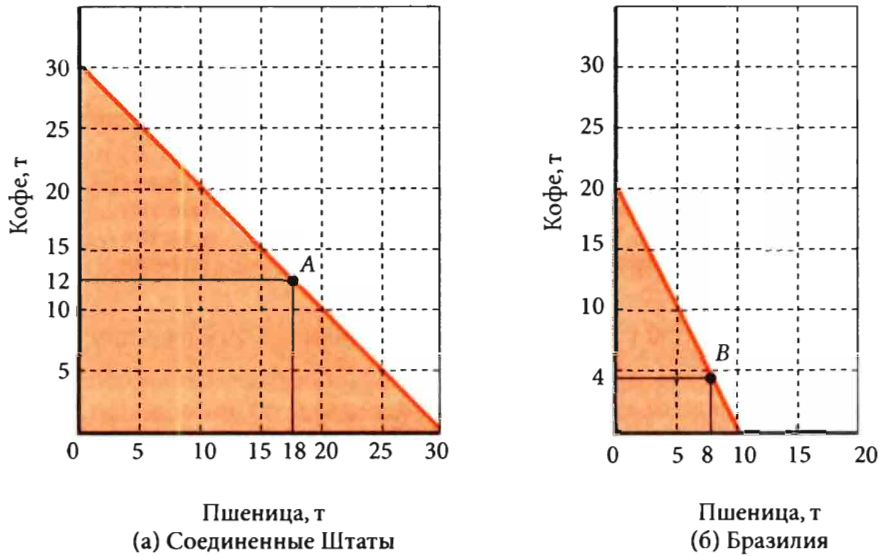


Рис. 35.1

Производственные возможности США и Бразилии. Кривые производственных возможностей показывают объемы кофе и зерна, которые могут быть произведены в США (рис. а) и Бразилии (рис. б). Производственные возможности обеих стран представлены в виде прямых, поскольку предполагается, что альтернативные издержки производства постоянны. Различия в соотношении издержек производства, 1 ед. кофе = 1 ед. пшеницы для США и 2 ед. кофе = 1 ед. пшеницы для Бразилии, проявляются в различных углах наклона двух прямых.

Производственных возможностей показывают, что США обладают абсолютным преимуществом в производстве обоих продуктов. Если США и Бразилия используют всю (одинаковую по численности) рабочую силу для производства либо кофе, либо пшеницы, США смогут произвести больше любого продукта, чем Бразилия. Таким образом, США, применяя то же самое число работников, что и Бразилия, имеет больше производственных возможностей, и поэтому объем продукции в расчете на работника – производительность труда – в США превысит производительность труда в Бразилии при производстве обоих продуктов.

Соединенные Штаты На рис. 35.1а показано, что при полной занятости Соединенные Штаты действуют на границе кривой производственных возможностей. В этом случае США могут увеличить выпуск пшеницы на 30 т, отказавшись от выпуска 30 т кофе. Это означает, что наклон прямой производственных возможностей составляет -1 (-30 т кофе / $+30$ т пшеницы); из чего следует, что за каждую «приносимую в жертву» тонну кофе можно получить одну дополнительную тонну пшеницы. Другими словами, в США соотношение обмена внутри страны, или **соотношение альтернативных издержек**, для данных двух

продуктов составляет 1 т пшеницы за 1 т кофе (или при переходе к формульному виду $1W = 1C$). Другими словами, в США можно «обменять» тонну пшеницы на тонну кофе. Наше предположение о постоянных издержках означает, что этот коэффициент обмена справедлив при всех возможных сдвигах в пределах приведенного графика производственных возможностей США.

Бразилия Кривая производственных возможностей Бразилии, представленная на рис. 35.1б, демонстрирует другое соотношение обмена, или издержек. Чтобы получить 10 т пшеницы, Бразилия должна пожертвовать 20 т кофе. Поэтому здесь наклон прямой производственных возможностей составляет -2 (-20 т кофе / $+10$ т пшеницы). Это означает, что в Бразилии соотношение внутренних издержек для двух товаров составляет 1 т пшеницы к 2 т кофе, или $1W = 2C$.

Самообеспеченность всем ассортиментом продукции Если бы экономики США и Бразилии были закрытыми и самостоятельно удовлетворяли свои потребности во всем ассортименте необходимых товаров, то каждая из стран должна была бы выбрать определенную структуру производства в соответствии с графиком своих производственных воз-

Таблица 35.1

Международная специализация в соответствии с принципом сравнительного преимущества и выигрыша от торговли

Страна	(1) Объем выпуска до специали- зации	(2) Объем выпуска после специализации	(3) Объем экспорта (-) или импорта (+)	(4) Объем выпуска с учетом торговли	(5) Выигрыш от специали- зации и торговли, (4) – (1)
Соединенные Штаты	18 т пшеницы 12 т кофе	30 т пшеницы 0 т кофе	-10 т пшеницы +15 т кофе	20 т пшеницы 15 т кофе	2 т пшеницы 3 т кофе
Бразилия	8 т пшеницы 4 т кофе	0 т пшеницы 20 т кофе	+10 т пшеницы -15 т кофе	10 т пшеницы 5 т кофе	2 т пшеницы 1 т кофе

возможностей. Предположим, что оптимальному ассортименту выпуска продукции в США на рис. 35.1а соответствует точка *A*. Оптимальная структура выпуска – 18 т пшеницы и 12 т кофе – означает, что в США общество предпочитает именно эту комбинацию двух товаров любой другой, лежащей на кривой производственных возможностей. Предположим также, что для Бразилии оптимальной структурой продукции являются 8 т пшеницы и 4 т кофе, что показано точкой *B* на рис. 35.1б. Этот выбор также отражен в столбце (1) табл. 35.1.

Специализация на основе сравнительного преимущества

Мы можем определить продукты, в производстве которых должны специализироваться США и Бразилия, исходя из того, что принцип сравнительного преимущества гласит: совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки. Проиллюстрируем это на примере. В США издержки ниже для пшеницы, т.е. США должны отказаться лишь от 1 т кофе, чтобы произвести 1 т пшеницы, в то время как Бразилия, чтобы произвести 1 т пшеницы, должна отказаться от производства 2 т кофе. Поэтому Соединенные Штаты обладают сравнительным (стоимостным) преимуществом в производстве пшеницы и должны специализироваться именно на этом продукте. Мировая экономика (США и Бразилия) явно неэкономично расходует свои ресурсы, если определенный продукт (пшеница) изготавливается производителем с высокими издержками (Бразилией), тогда как он мог бы выпускаться производителем с низкими издержками (США). Если Бразилия станет выращивать пшеницу, то это означает, что мировая экономика должна будет отказаться от большего количества

кофе, чем необходимо для получения тонны пшеницы. **35.1 Comparative advantage**

Внутренние альтернативные издержки производства кофе ниже у Бразилии, т.е. Бразилия должна пожертвовать только $1/2$ т пшеницы для производства 1 т кофе, в то время как США должны отказаться от 1 т пшеницы, чтобы произвести 1 т кофе. Бразилия обладает сравнительным преимуществом в производстве кофе, и поэтому ей следует специализироваться на нем. И снова мировые ресурсы не будут рационально использованы, если кофе станет изготавливать производитель с высокими издержками (США), а не производитель с низкими издержками (Бразилия). Если бы США производили кофе, то мировой экономике пришлось бы отказаться от большего количества пшеницы, чем это необходимо для получения каждой тонны кофе. Рациональное ведение хозяйства – использование определенного количества ограниченных ресурсов для получения наибольшего совокупного объема выпуска – требует, чтобы любой конкретный товар производился той страной, у которой ниже альтернативные издержки или, другими словами, которая располагает сравнительными преимуществами. В нашем примере США следует производить пшеницу, а Бразилии – кофе.

Данные, представленные в столбце (2) табл. 35.1, показывают, что при заданных объемах ресурсов специализация производства в соответствии с принципом сравнительного преимущества в действительности позволяет всему миру получить больший объем выпуска продукции. Специализируясь целиком на пшенице, США могут выращивать 30 т пшеницы и вообще не заниматься производством кофе. Точно так же, специализируясь полностью на кофе, Бразилия может произвести 20 т кофе и не выращивать пшеницу. Отметим, что мир в этом случае получит больше пшеницы (30 т по сравнению с 26 т) и одно-

временно на 4 т больше кофе (20 т по сравнению с 16 т), чем в условиях самообеспечения или неспециализированного производства.

Условия торговли

Однако потребители в обеих странах захотят иметь и кофе, и пшеницу. Специализация порождает потребность в торговле или обмене этими двумя продуктами. Каковы будут условия торговли? В каком меновом отношении США и Бразилия станут торговать пшеницей и кофе?

Поскольку для США справедливо соотношение $1W = 1C$, то они должны получить больше 1 т кофе за каждую тонну экспортируемой пшеницы. В противном случае США не выиграют от экспорта пшеницы при ее обмене на бразильский кофе, т.е. США должны получить более высокую цену (больше кофе) за свою пшеницу на мировых рынках, по сравнению с тем, что они получили бы внутри страны, или же торговля будет для них невыгодной.

Аналогично этому, поскольку для Бразилии $1W = 2C$, она должна получать 1 т пшеницы, экспортируя менее 1 т кофе, т.е. платить более низкую цену за пшеницу на мировых рынках, чем внутри страны. В противном случае у нее нет никакого резона участвовать в международной торговле. Таким образом, можно быть уверенным, что коэффициент международного обмена, или условия торговли, будут находиться где-то между:

$$1W = 1C \text{ (для США)}$$

и

$$1W = 2C \text{ (для Бразилии)}.$$

Но каким именно будет фактический коэффициент мирового обмена? США, скорее всего, отдадут предпочтение уровню, близкому к $1W = 2C$, например $1W = 1\frac{3}{4}C$. Американцы хотят получить больше кофе за каждую тонну пшеницы, которую они экспортируют. Точно так же для Бразилии будет желательным уровень, близкий к $1W = 1C$, например $1W = 1\frac{1}{4}C$. Бразилия стремится отдать как можно меньше кофе за каждую тонну пшеницы, которую она получает в обмен. Конечный курс обмена, или условия торговли, определяют, как выгоды от международной специализации и торговли делятся между двумя странами.

Фактический коэффициент обмена зависит от соотношения мирового спроса на эти два товара и их предложения. Если совокупный мировой спрос на кофе ниже его предложения, а спрос на пшеницу значительно выше предложения, то цена на кофе будет низкой, а цена на пшеницу – высокой. Коэффициент обмена в этом случае устанавливается близким к $1W = 2C$, которому отдают предпочтение США. При обратном соотношении мирового спроса и предложения коэффициент установится близко к уровню

$1W = 1C$, наиболее благоприятному для Бразилии. (Мы рассмотрим равновесие мировых цен в этой главе ниже.)

Выигрыш от торговли

Допустим, международный обменный коэффициент, или условия торговли, в действительности равны $1W = 1\frac{1}{2}C$. Торговля на таких условиях позволяет ввести в анализ (дополнительно к кривой производственных возможностей) **прямую торговых возможностей**. Графически она представлена на рис. 35.2 (Ключевой график). Так же как кривая производственных возможностей является совокупностью всех вариантов выбора, которыми в условиях полной занятости располагает экономика при наращивании производства одного продукта за счет переброски ресурсов, использовавшихся в производстве другого продукта, прямая торговых возможностей показывает все варианты выбора, которые имеются у страны при специализации на одном продукте и его обмене для получения другого продукта. На рис. 35.2 показаны прямые торговых возможностей; при этом предполагается, что обе страны специализируются в соответствии со своими сравнительными преимуществами, и поэтому США производят только пшеницу (точка W на рис. 35.2а), а Бразилия – только кофе (точка c на рис. 35.2б).

Улучшенные варианты Теперь США не скованы кривой внутренних производственных возможностей и не должны жертвовать производством 1 т пшеницы за каждую тонну кофе, как это случилось бы, если бы они продвигались вверх по кривой производственных возможностей от точки W . Отныне, торгуя с Бразилией, США могут, пока Бразилия будет экспортировать кофе, получать по $1\frac{1}{2}$ т кофе за каждую тонну пшеницы, экспортируемую ими в Бразилию. Кривая WC' показывает, что в этом случае торговый коэффициент равен $1W = 1\frac{1}{2}C$.

Точно так же Бразилия, вместо того чтобы двигаться от точки c вниз по кривой своих внутренних производственных возможностей и жертвовать производством 2 т кофе за каждую тонну пшеницы, теперь может экспортировать лишь $1\frac{1}{2}$ т кофе за каждую тонну пшеницы, двигаясь вниз по прямой своих торговых возможностей cw' .

Специализация и торговля привели к появлению нового соотношения обмена пшеницы и кофе, которое представлено прямой торговых возможностей страны. Это новое соотношение является более совершенным для обеих стран по сравнению с соотношением обмена в условиях самообеспечения, показанного кривыми производственных возможностей каждой из стран. Специализируясь на пшенице и обменивая ее на бразильский кофе, США могут получить более 1 т кофе за 1 т пшеницы. Таким же образом, специализируясь на кофе и обменивая его

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

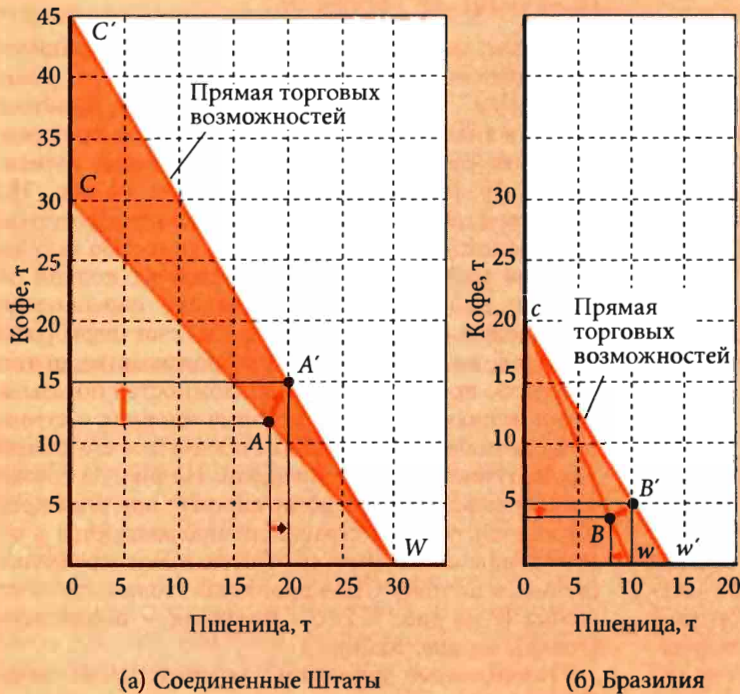


Рис. 35.2

Прямые торговых возможностей и выигрыш от торговли. Используя преимущества международной специализации и торговли, США и Бразилия могут превзойти объемы выпуска, определяемые кривыми их внутренних производственных возможностей. Например, США (рис. а) могут передвинуться из точки *A* на прямую внутренних производственных возможностей в точку *A'* на прямой торговых возможностей. Точно так же Бразилия (рис. б) может переместиться из точки *B* в точку *B'*.

Быстрый тест 35.2

1. Кривые производственных возможностей на рис. (а) и (б) отражают:
 - а) увеличение внутренних альтернативных издержек;
 - б) уменьшение внутренних альтернативных издержек;
 - в) постоянство внутренних альтернативных издержек;
 - г) сначала уменьшение, а затем увеличение внутренних альтернативных издержек.
2. До введения специализации внутренние альтернативные издержки производства одной единицы пшеницы равны издержкам производства:
 - а) одной единицы кофе и в США, и в Бразилии;
 - б) одной единицы кофе в США и двух единиц кофе в Бразилии;
 - в) двух единиц кофе в США и одной единицы кофе в Бразилии;
 - г) одной единицы кофе в США и $1/2$ единицы кофе в Бразилии.
3. После введения специализации и обмена мировой объем производства равен:
 - а) 20 т пшеницы и 20 т кофе;
 - б) 45 т пшеницы и 15 т кофе;
 - в) 30 т пшеницы и 20 т кофе;
 - г) 10 т пшеницы и 30 т кофе.
4. После введения специализации и международной торговли:
 - а) США могут получать единицу кофе с меньшими издержками, чем до введения торговли;
 - б) Бразилия может получить более 20 т кофе, если выберет этот вариант;
 - в) США больше не будут иметь сравнительного преимущества в производстве пшеницы;
 - г) Бразилия может выиграть, введя запрет на импорт кофе из США.

на американскую пшеницу. Бразилия может получить 1 т пшеницы менее чем за 2 т кофе.

Приращение объема выпускаемой продукции

Специализируясь в соответствии со сравнительными преимуществами и обменивая результаты своей специализации на продукты, самообеспечение которыми менее эффективно, и США, и Бразилия могут добиться такого уровня выпуска пшеницы и кофе, который превосходит их производственные возможности. Отсюда следует, что специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, способствует более эффективному размещению мировых ресурсов и увеличению выпуска как пшеницы, так и кофе, а потому выгодна обеим странам – и США, и Бразилии.

Предположим, при условии торговли $1W = 1\frac{1}{2}C$ США экспортируют 10 т пшеницы в Бразилию, а Бразилия в свою очередь вывозит 15 т кофе в США. Каким образом соотносятся новые объемы пшеницы и кофе, которыми теперь располагают две страны, с оптимальной структурой продукции, которая существовала до специализации и торговли? Точка A на рис. 35.2а напоминает, что США первоначально остановили свой выбор на 18 т пшеницы и 12 т кофе. Теперь, производя только пшеницу в объеме 30 т и совсем не производя кофе, а только обменивая 10 т пшеницы на 15 т кофе, США получают в распоряжение 20 т пшеницы и 15 т кофе. Новое, лучшее сочетание пшеницы и кофе показано на рис. 35.2а точкой A' . По сравнению с показателями, имевшимися до введения в анализ торговли, а именно 18 т пшеницы и 12 т кофе, **выигрыш от торговли** для США составит 2 т пшеницы и 3 т кофе.

Также предположим, что оптимальная структура выпуска продукции в Бразилии до специализации и торговли – 4 т кофе и 8 т пшеницы (точка B). Теперь, специализируясь на кофе, т.е. производя только кофе в объеме 20 т и не выращивая пшеницу, Бразилия может достичь сочетания 5 т кофе и 10 т пшеницы за счет экспорта 15 т своего кофе в обмен на 10 т американской пшеницы. Эта новая ситуация на рис. 35.2б показана точкой B' . Для Бразилии выигрыш от торговли составляет 1 т кофе и 2 т пшеницы.

В результате специализации и торговли обе страны имеют большее количество каждого вида продуктов. В табл. 35.1 эти операции и результаты показаны отдельно; и действительно они заслуживают самого внимательного изучения.

Тот факт, что точки A' и B' отражают более совершенную ситуацию по сравнению с точками A и B , необычайно важен. Мы уже знаем, что любая страна может выйти за пределы своих производственных возможностей лишь за счет: 1) увеличения количества своих ресурсов и повышения их качества; 2) использования результатов технического прогресса.

Здесь же показан третий способ – международная торговля, с помощью которой страна в состоянии преодолеть узкие масштабы производства, ограниченные кривой производственных возможностей. Международная специализация и торговля по своему влиянию сопоставимы с обладанием большими объемами лучших по качеству ресурсов или с внедрением усовершенствованной техники и технологии.

35.1 Gains from trade

Торговля в условиях роста издержек

Стараясь как можно яснее сформулировать принципы, лежащие в основе международной торговли, мы прибегли к ряду упрощений. Например, намеренно ограничились двумя продуктами и двумя странами. Однако примеры, включающие большее количество стран и продуктов, приводят к аналогичным выводам. Мы также предположили, что альтернативные издержки (на линейной кривой производственных возможностей) постоянны, а это является более существенным допущением. Поэтому давайте снимем это упрощение и разберем важное влияние растущих альтернативных издержек (приводящих к вогнутой форме кривой производственных возможностей) в рамках нашего предыдущего анализа.

Предположим, что, как и в предыдущем примере с постоянными издержками, США и Бразилия занимают такие положения на кривых своих производственных возможностей, что соотношения внутренних альтернативных издержек первоначально составляют соответственно $1W = 1C$ и $1W = 2C$. Это положение они занимали в нашем анализе и при допущении, что издержки постоянны. Как и прежде, принцип сравнительного преимущества указывает на то, что США должны специализироваться на производстве пшеницы, а Бразилия – на производстве кофе. Но теперь, по мере расширения в США производства пшеницы, первоначальные затраты на пшеницу начнут расти, т.е. им понадобится пожертвовать более чем 1 т кофе для получения дополнительно 1 т пшеницы. Ресурсы теперь полностью не взаимозаменяемы для альтернативного использования, как это подразумевалось в случае с постоянными издержками, т.е. для расширения производства пшеницы в США приходится использовать все менее и менее подходящие ресурсы. А это ведет к росту издержек – отказу от выпуска все большего количества кофе за каждую дополнительную тонну пшеницы.

То же самое справедливо и в отношении Бразилии, когда она, начиная с равенства $1W = 2C$, расширяет выпуск кофе. Однако постепенно обнаруживается, что $1W = 2C$, первоначальное соотношение издержек – начинает расти. Это означает, что отказ от выпуска тонны пшеницы высвобождает ресурсы, достаточные для производства менее 1 т кофе, так

как перераспределенные ресурсы меньше подходят для выпуска кофе.

Отсюда следует, что по мере того как соотношение издержек для США будет падать с $1W = 1C$, а для Бразилии увеличиваться с $1W = 2C$, в какой-то момент будет достигнута точка, при которой соотношение издержек в двух странах сравняется, к примеру на уровне $1W = 1\frac{3}{4}C$. В этой ситуации базовое основание для углубления специализации и торговли — различие в соотношении издержек — исчерпают себя, после чего дальнейшая специализация становится экономически нецелесообразной. И, что самое важное, эта точка выравнивания соотношений издержек может быть достигнута, если США наряду с пшеницей продолжают производить небольшое количество кофе, а Бразилия помимо кофе продолжает выращивать немного пшеницы. Первостепенный по важности эффект растущих альтернативных издержек заключается в том, что из-за них специализация не является полной. По этой причине нередко продукция, произведенная внутри страны, напрямую конкурирует с аналогичной или точно такой же импортной продукцией. (Ключевой вопрос 4.)

Еще раз о свободной торговле

Давний вопрос о свободной торговле можно свести к следующему убедительному выводу. Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достичь более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния.

Поскольку структура ресурсов и уровень технологических знаний у каждой страны различны, каждая из них может производить определенные товары с разными реальными издержками. Каждая страна должна производить те товары, издержки производства которых относительно ниже издержек в других странах, и обменивать товары, на которых она специализируется, на продукты, издержки производства которых в стране выше относительно других стран. Если каждая страна будет поступать таким образом, мир сможет в полной степени использовать преимущества географической и человеческой специализации. То есть мир и каждая свободно торгующая страна могут получить больший реальный доход от использования того объема ресурсов, которыми они располагают. Барьеры, устанавливаемые органами власти на пути свободной торговли, уменьшают или вообще сводят на нет выгоды специализации. Если страны не могут свободно торговать, то для удовлетворения своих разнообразных потребностей они должны перебросить ресурсы с эффективного (с низкими издержками) их использования на неэффективное (с высокими издержками).

Односторонняя побочная выгода от свободной торговли заключается в том, что последняя стиму-

лирует конкуренцию и ограничивает монополию. Возросшая конкуренция иностранных фирм заставляет местные фирмы переходить к производственным технологиям с наиболее низкими издержками. Соперничество также вынуждает их вводить новшества и внедрять достижения технического прогресса, повышая качество продукции и используя новые методы производства, и таким образом содействовать экономическому росту. Свободная торговля предоставляет потребителям возможность выбора из более широкого ассортимента продукции. Причины, по которым следует отдать предпочтение свободной торговле, в сущности, те же, по которым необходимо стимулировать конкуренцию.

Вторая выгода от свободной торговли состоит в том, что она объединяет различные страны и позволяет преодолеть межнациональную вражду. Вместо политической конфронтации и войны торговые партнеры стремятся к развитию взаимоотношений.

Краткое повторение 35.1

- Международная торговля становится все более важной для США и других стран мира. Со времен Второй мировой войны доля совокупного мирового продукта, пересекающего национальные границы, резко возросла.
- Международная торговля позволяет странам специализироваться, увеличивать производительность своих ресурсов и получать больший объем продукции.
- Сравнительное преимущество означает, что суммарное мировое производство будет наибольшим, когда каждый товар будет производиться той страной, которая имеет наименьшие внутренние альтернативные издержки.
- Специализация стран будет не полной, поскольку по мере увеличения производства определенного продукта внутренние альтернативные издержки все сильнее возрастают.

Анализ спроса и предложения экспорта и импорта

Анализ спроса и предложения помогает понять, как устанавливаются равновесные цены и объемы экспорта и импорта. Количество товара или услуги, которые страна собирается экспортировать или импортировать, зависит от разницы между равновесной мировой ценой и внутренней ценой. Равновесная мировая цена является результатом взаимодействия мирового спроса и предложения; это цена, которая соответствует равновесному глобальному спросу и

предложению. Равновесная **внутренняя цена** определяется *внутренним* спросом и предложением; это цена, которая установилась бы в закрытой экономике, не ведущей международной торговли. При этой цене предложение товаров и услуг и спрос на них в стране становятся равными.

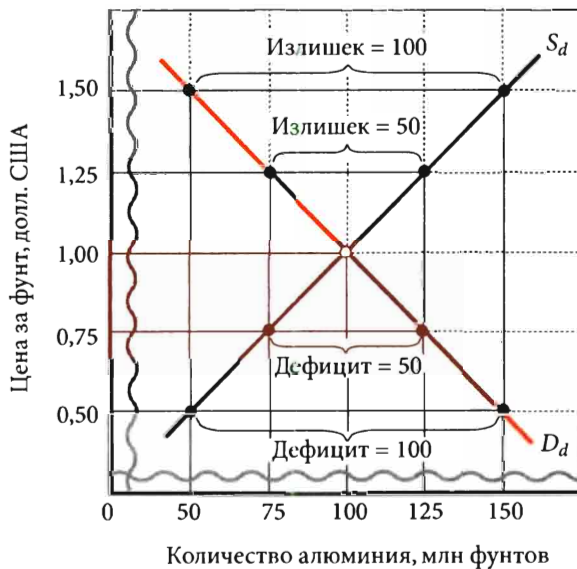
Без торговли внутренние цены в закрытой экономике могут быть равными мировым, а могут от них и отличаться. Когда страны открыты для международной торговли, различия между мировыми и внутренними ценами стимулируют экспорт или импорт. Чтобы понять, как это происходит, рассмотрите влияние международных цен на линии в простой упрощенной модели мира, состоящей всего из двух стран – Соединенных Штатов и Канады, которые обе производят алюминий. Мы будем исходить из допущения, что никаких торговых барьеров, вроде тарифов или квот, а также международных транспортных издержек, не существует.

Спрос и предложение в Соединенных Штатах

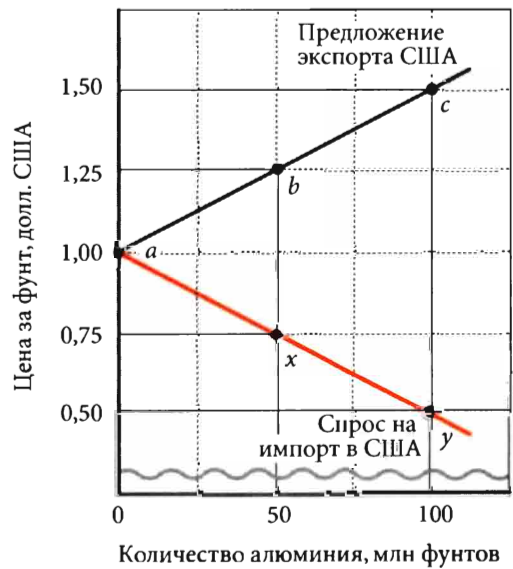
На рис. 35.3а показаны кривые внутреннего спроса D_d и внутреннего предложения S_d алюминия в США, которые пока мы будем считать закрытой экономикой. Пересечение кривых S_d и D_d определяет равновесную внутреннюю цену – 1 долл. за фунт и равновесное внутреннее количество – 100 млн фунтов. Внутренние производители выпускают 100 млн фунтов алюминия и продают его по 1 долл., поэтому в стране нет ни избытка, ни недостатка алюминия.

Но что происходит в случае, когда экономика США открыта для торговли и мировая цена на алюминий устанавливается выше или ниже внутренней цены в 1 долл.?

Предложение экспорта США Если мировая цена на алюминий превышает 1 долл., американские фирмы будут производить более 100 млн фунтов и



(а) Внутренний рынок алюминия в США



(б) Предложение экспорта и спрос на импорт в США

Рис. 35.3

Предложение экспорта и спрос на импорт в США. Соотношение внутреннего предложения S_d и спроса D_d (рис. а) устанавливает равновесную цену на алюминий на уровне 1 долл. за фунт. Если мировая цена будет выше 1 долл., то в США образуется избыток алюминия; если цена установится ниже 1 долл., в стране возникнет дефицит этого металла. Излишки алюминия (рис. б) экспортируются (верхняя часть графика), а если возникает дефицит, алюминий импортируется (нижняя часть графика). Кривая предложения экспорта отражает прямую связь между мировыми ценами и американским экспортом; кривая спроса на импорт отражает обратную связь между мировыми ценами и американским импортом.

экспортировать избыток внутренней продукции. Сначала рассмотрим мировую цену в 1,25 долл. Кривая предложения S_d показывает, что американские алюминиевые фирмы будут при этой цене производить 125 млн фунтов алюминия. Кривая спроса D_d показывает, что по цене 1,25 долл. американцы будут покупать только 75 млн фунтов. В результате образуется внутренний излишек, или избыточное предложение, в 50 млн фунтов. Американские производители будут экспортировать эти 50 млн фунтов по мировой цене 1,25 долл.

А что будет, если мировая цена повысится до 1,50 долл.? Кривая предложения показывает, что американские фирмы производят 150 млн фунтов алюминия, а кривая спроса — что американские потребители купят только 50 млн фунтов. Внутренний излишек, или избыточное предложение, в 100 млн фунтов будет экспортирован.

На рис. 35.36 на горизонтальной оси мы откладываем внутренние излишки — американский экспорт, возникающие при мировых ценах выше внутренней равновесной цены в 1 долл. Когда мировые и внутренние цены равны 1 долл., объем экспорта равен нулю (точка a), т.е. излишка внутренней продукции для экспорта нет. Но когда мировая цена составляет 1,25 долл., американские фирмы экспортируют 50 млн фунтов излишков алюминия (точка b). При мировой цене в 1,50 долл. экспортируются внутренние излишки в 100 млн фунтов (точка c).

Имеющая наклон вверх **кривая предложения экспорта**, найденная путем соединения точек a , b и c , показывает количество алюминия, которое американские производители будут экспортировать при каждом из значений мировой цены, превышающем 1 долл. Подъем **кривой вверх** указывает на прямую или положительную связь между мировой ценой и величиной американского экспорта. Когда мировые цены по отношению к внутренним растут, американский экспорт увеличивается.

Спрос на импорт в США Падение мировых цен ниже 1 долл. приводит к прекращению импорта в США. Посмотрим, что будет, если мировая цена снизится до 0,75 долл. Из кривой предложения на рис. 35.3а следует, что американские фирмы могут с прибылью производить и продавать внутри страны 75 млн фунтов алюминия. Но, судя по кривой спроса, видно, что американцы хотят покупать по такой цене 125 млн фунтов. В результате образуется внутренняя неудовлетворенная потребность в 50 млн фунтов. Чтобы удовлетворить эту потребность, в США будет ввезено 50 млн фунтов импортного алюминия.

При более низкой мировой цене в 0,50 долл. американские производители поставят на внутренний рынок только 50 млн фунтов. Поскольку американские потребители захотят купить 150 млн фунтов,

возникнет внутренний дефицит в 100 млн фунтов. Для восполнения недостающего количества в Америку будет импортировано 100 млн фунтов. Таким образом, при мировой цене 0,50 долл. американские фирмы поставляют 50 млн фунтов, а иностранные — 100 млн фунтов.

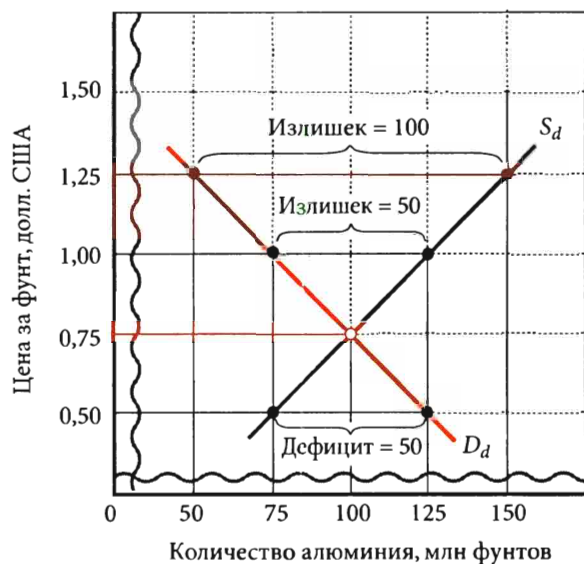
На рис. 35.3б изображена **кривая спроса на импорт** для США. Эта **наклоненная вниз** кривая показывает объем алюминия, импортируемого при мировых ценах ниже американской внутренней цены в 1 долл. Соотношение между мировыми ценами и объемом импорта здесь обратное, или отрицательное. Внутреннее производство удовлетворит американский спрос при мировой цене в 1 долл.: импорт будет равен нулю (точка a). Но при цене 0,75 долл. американцы будут импортировать 50 млн фунтов алюминия (точка x), а при цене 0,50 долл. — 100 млн фунтов (точка y). Соединение точек a , x и y приводит к образованию **наклоненной вниз** кривой американского спроса на импорт. Когда мировые цены по отношению к американским внутренним ценам падают, американский импорт увеличивается.

Спрос и предложение в Канаде

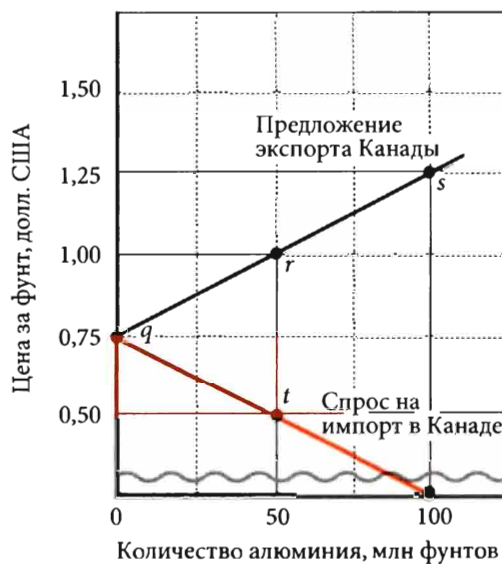
На рис. 35.4 тот же анализ повторен для Канады. (Через обменный курс мы конвертировали цены в канадских долларах в цены в американских долларах.) Для начала отметим, что внутренние кривые спроса D_d и предложения S_d на алюминий в Канаде дают внутреннюю цену в 0,75 долл., что на 0,25 долл. ниже внутренней цены в 1 долл. в Америке.

Ход анализа в этом случае будет точно таким же, как и для ситуации в США. Если мировая цена составляет 0,75 долл., канадцы не экспортируют и не импортируют алюминий (на рис. 35.4б эта ситуация показана точкой q). При мировой цене выше 0,75 долл. канадские фирмы будут производить больше алюминия, чем купят канадские потребители. Излишек, или избыточное предложение, алюминия будут экспортированы. При мировой цене в 1 долл. Канада будет экспортировать внутренний излишек и 50 млн фунтов (точка r). При цене 1,25 долл. у нее будет возникать внутренний излишек в 100 млн фунтов (точка s), который она будет экспортировать. Соединение этих точек образует поднимающуюся вверх **кривую предложения экспорта** Канады, которая отражает внутренние излишки (и, соответственно, экспорт), возникающие, когда мировая цена превышает внутреннюю канадскую цену 0,75 долл.

Внутренний недостаток алюминия наблюдается в Канаде при мировых ценах ниже 0,75 долл. При мировой цене 0,50 долл. из рис. 35.4а видно, что канадские потребители хотят купить 125 млн фунтов алюминия, а канадские фирмы могут прибыльно производить только 75 млн фунтов. Недостаток привлекает в Канаду 50 млн фунтов импортного алюми-



(а) Внутренний рынок алюминия в Канаде



(б) Предложение экспорта и спрос на импорт в Канаде

Рис. 35.4

Предложение экспорта и спрос на импорт в Канаде. (а) Внутреннее производство алюминия в Канаде превышает внутреннее потребление при всех мировых ценах выше внутренней цены в 0,75 долл. Если мировая цена падает ниже 0,75 долл., в стране возникает дефицит. (б) Избыток приводит к увеличению экспорта, а дефицит – к увеличению импорта. Кривые предложения экспорта и спроса на импорт алюминия в Канаде отражают соотношения мировых цен и объема экспорта или импорта.

ния (точка *t* на рис. 35.4б). Кривая спроса на импорт в Канаде показывает канадский импорт, который возникает при мировых ценах на алюминий ниже внутренней канадской цены 0,75 долл.

Равновесная мировая цена, экспорт и импорт

Теперь мы обладаем инструментами для определения **равновесной мировой цены** алюминия и равновесных мировых уровней экспорта и импорта при условии свободной торговли. На рис. 35.5 объединены кривые американского предложения экспорта и спроса на импорт из рис. 35.3б и кривые канадского предложения экспорта и спроса на импорт из рис. 35.4б. Две кривые, относящиеся к США, направлены вправо от американской внутренней цены в 1 долл.; две кривые, относящиеся к Канаде, направлены вправо от канадской внутренней цены в 0,75 долл.

Международное равновесие для модели с двумя странами находится в точке, в которой кривая спроса на импорт одной страны пересекается с кривой предложения экспорта другой. В этом случае кривая

спроса на импорт США пересекается с кривой предложения экспорта Канады в точке *e*. В этой точке мировая цена на алюминий составляет 0,88 долл. Кривая канадского предложения экспорта показывает, что при такой цене Канада будет экспортировать 25 млн фунтов алюминия. Это означает, что США будут импортировать 25 млн фунтов из Канады, что и показано на кривой американского спроса на импорт. Мировая цена в 0,88 долл. уравнивает величину спроса на импорт и величину предложения экспорта (25 млн фунтов). Таким образом, объем мировой торговли алюминием составит 25 млн фунтов по цене 0,88 долл. за фунт. **35.2 Equilibrium world price, exports, and imports**

Обратите внимание, что после совершения обмена единая мировая цена в 0,88 долл. установится и в Канаде, и в США. На высококонкурентном рынке у стандартизированного товара может быть только одна цена. При наличии международной торговли все потребители могут купить фунт алюминия по цене 0,88 долл., а все производители могут продать его по этой цене. Такая мировая цена означает, что канадцы будут платить за алюминий больше при на-

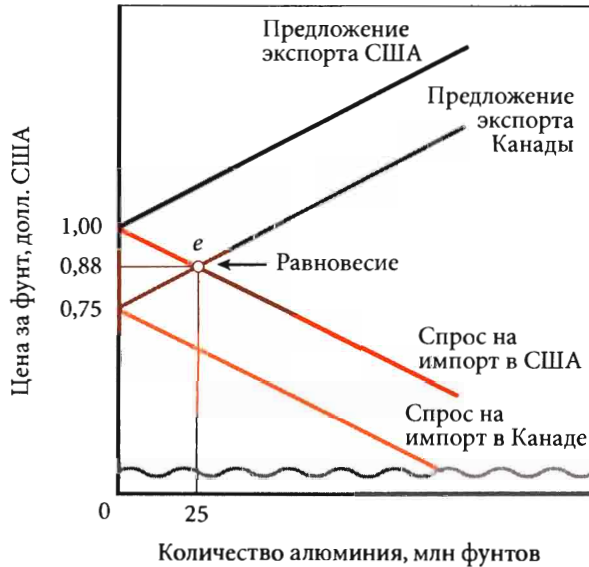


Рис. 35.5

Равновесная мировая цена, объем экспорта и импорта. В мире, состоящем из двух стран, равновесная мировая цена (0,88 долл.) определяется точкой пересечения кривой предложения экспорта одной страны и кривой спроса на импорт другой. Эта точка пересечения также определяет равновесный объем экспорта и импорта. В данном случае Канада экспортирует в США 25 млн фунтов алюминия.

личии обмена (0,88 долл.), чем при его отсутствии (0,75 долл.). Увеличение канадского выпуска, вызванное обменом, поднимает канадские производственные издержки и, следовательно, цену алюминия в Канаде. Американцы платят за алюминий меньше при наличии обмена (0,88 долл.), чем при его отсутствии (1 долл.). Американский выигрыш проистекает из канадского сравнительного преимущества при производстве алюминия.

Почему Канада добровольно продает США 50 млн фунтов произведенного алюминия? Ведь при производстве этой продукции в конце концов используются редкие канадские ресурсы, что повышает цену алюминия для канадцев. Канадцы готовы экспортировать алюминий в США потому, что они хотят получить возможность, заработав доллары США, импортировать из США другие товары, например компьютерные программы. Канадский экспорт позволяет канадцам приобретать импорт, имеющий для них большую ценность, чем экспортируемый алюминий. Поэтому канадский экспорт в Америку финансирует американский экспорт в Канаду. (**Ключевой вопрос 6.**)

Краткое повторение 35.2

- Страна экспортирует продукт, если мировые цены на него превышают национальные; импортирует продукт, если мировые цены ниже национальных.
- При модели мира, состоящей условно из двух стран, равновесные мировые цены и равновесные объемы экспорта и импорта имеют место в том случае, когда кривая предложения экспорта одной страны пересекается с кривой спроса на импортные товары другой.

Торговые барьеры

Какими бы убедительными ни были рассуждения в пользу свободной торговли, торговые барьеры все же устанавливаются и *действуют*. Поэтому сейчас мы еще раз вернемся к обсуждению торговых барьеров из гл. 5 и проведем его на более глубоком уровне.

Для получения доходов или защиты национальных компаний внутри страны могут вводиться пошлины на импортные товары, которые в этом случае называются **пошлинами (тарифами)**. **Фискальные пошлины**, как правило, применяются в отношении изделий, которые не производятся внутри страны, например, для США — это олово, кофе и бананы. Ставки фискальных пошлин в основном невелики; в первую очередь они предназначены для обеспечения федерального бюджета налоговыми поступлениями. **Протекционистские пошлины** вводятся для другой цели — защиты местных производителей от иностранной конкуренции. Хотя протекционистские пошлины обычно недостаточно высоки для прекращения импорта иностранных товаров, они все же ставят иностранного производителя в невыгодное конкурентное положение при торговле на иностранном рынке.

С помощью **импортных квот** устанавливаются максимальные объемы товаров, которые могут быть импортированы за какой-то период времени. Часто импортные квоты выступают более эффективным средством сдерживания международной торговли, чем пошлины. Несмотря на высокие пошлины, определенное изделие может импортироваться в относительно больших количествах. Низкие же импортные квоты полностью запрещают импорт товара сверх определенного количества.

Под **нетарифными барьерами (NTB)** понимаются система лицензирования, создания неоправданных стандартов качества продукции и его безопасности или просто бюрократические препоны и сложные таможенные процедуры. Так, Япония и европейские страны часто требуют от импортеров получения лицензий. Ограничивая выдачу лицензий, можно эф-

фактивно ограничивать импорт. Такими барьерами, например, пользуется Великобритания для ограничения импорта угля.

Добровольные экспортные ограничения (VER) — это форма торговых барьеров, когда иностранные фирмы «добровольно» ограничивают объем своего экспорта в определенные страны. Экспортеры дают согласие на добровольные экспортные ограничения, действие которых аналогично импортным квотам, в надежде избежать введения более жестких торговых барьеров. В конце 1990-х гг., например, канадские производители мягкой древесины (ель, сосна, пихта, кедр) согласились на условия *VER* в отношении своего экспорта в Соединенные Штаты, оказавшись перед угрозой введения в США более высоких постоянно действующих тарифов. Ниже в этой главе мы рассмотрим конкретные аргументы и факты, оправдывающие протекционизм. 📌 **35.2 Mercantilism**

Экономическое влияние тарифов

Мы снова используем анализ спроса и предложения, чтобы исследовать экономическое влияние защитных тарифов. Кривые D_d и S_d на рис. 35.6 показывают внутренние спрос и предложение для продукта, по которому США не имеют относительного преимущества, например DVD-плееров. (Пока на кривую $S_d + Q$ не обращайте внимание.) При отсутствии мировой торговли внутренняя цена и объем выпуска будут равны P_d и q соответственно.

Предположим теперь, что внутренняя экономика открыта для мировой торговли, и поэтому японцы, имеющие сравнительное преимущество по DVD-плеерам, начинают свободно продавать их в США. Мы здесь исходим из допущения, что при наличии свободной торговли внутренняя цена не может отличаться от мировой цены, в данном случае равной P_w . При цене P_w внутреннее потребление составляет d , а внутреннее производство равно a . Расстояние по горизонтали между кривыми внутреннего спроса и предложения на уровне P_w отражает величину импорта ad . До этого момента наш анализ был аналогичен анализу мировых цен на рис. 35.3.

Прямые последствия Предположим теперь, что США вводят пошлину на каждую единицу импортируемых DVD-плееров. Это введение приведет к росту внутренней цены с P_w до P_t и будет иметь ряд (здесь мы рассмотрим четыре) последствий.

- **Снижение потребления** Потребление DVD-плееров в США уменьшится с d до c , так как увеличение цены приведет к движению вверх вдоль кривой спроса. Тарифы вынудят потребителей покупать меньше DVD-плееров; они переведут часть их расходов на менее востребованные товары-заменители. Американские потребители явно страдают от введения тарифов, так как они платят

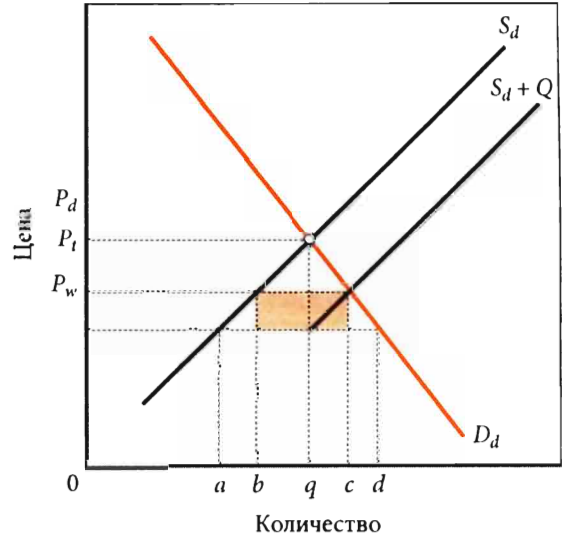


Рис. 35.6

Экономическое влияние протекционистских тарифов и квот на импорт. Тариф, повышающий цену товара с P_w до P_t , сокращает внутреннее потребление с d до c . Внутренние производители при его введении смогут продать больше продукции (b вместо a) и по более высокой цене (P_t вместо P_w). Иностранные экспортеры пострадают, потому что продадут в США меньше своей продукции (bc вместо ad). Затененный участок показывает сумму тарифов, выплаченных американскими потребителями. Квота на импорт в bc единиц оказывает то же влияние, что и тарифы, за одним исключением: сумма, эквивалентная затененному участку, перейдет иностранным производителям, а не правительству США.

на $P_w P_t$ больше за каждую из c единиц, которые они покупают по цене P_t .

- **Увеличение внутреннего выпуска** Американские производители, на которых пошлина не распространяется, получают более высокую цену P_t за единицу товара. Поскольку эта новая цена выше соответствующей цены до введения пошлин, или мировой цены P_w , местная промышленность, производящая DVD-плееры, поднимется вверх по своей кривой предложения S_d , расширив масштабы отечественного производства с a до b . Местные производители получают и более высокую цену, и увеличившийся объем продаж. Это в полной мере объясняет повышенный интерес местных производителей к лоббистской деятельности в поддержку протекционистских пошлин. Однако, с точки зрения общества, расширение внутреннего выпуска от a до b отражает тот факт, что пошлина позволила американским производителем

лям DVD-плееров перетянуть ресурсы из других, более эффективных отраслей.

- **Уменьшение импорта** От уменьшения импорта пострадают японские производители. Хотя цены на DVD-плееры стали выше на величину $P_w P_f$, эта разница поступает органам власти США, а не японским производителям. Мировая цена после установления пошлины и, следовательно, доход японских производителей на единицу продукции сохраняются на уровне P_w , в то время как объемы американского импорта (японского экспорта) падают с *ad* до *bc*.
- **Доходы от пошлин** Отметим, что затененный прямоугольник в центре рис. 35.6 показывает доходы, которые приносит пошлина. В частности, совокупные доходы от пошлины определяются путем умножения приходящейся на единицу товара пошлины ($P_f P_w$) на количество импортированных DVD-плееров (*bc*). Эти доходы от пошлины, в сущности, являются перераспределением дохода от потребителя в пользу государства и не оказывают влияния на общее экономическое благосостояние страны; в результате государство выигрывает лишь то, что теряет потребитель, уплачивая за DVD-плееры более высокие цены.

Косвенное влияние Существуют и другие, хотя и менее заметные последствия введения пошлин, которые выходят за рамки нашей простой модели спроса и предложения. Из-за сократившихся продаж DVD-плееров в США Япония теперь получит меньше долларов, которые можно направить на закупку американских товаров. В результате в американских экспортных отраслях — отраслях, дающих США сравнительные преимущества, сократится производство и высвободятся ресурсы. А ведь речь идет о высокоэффективных отраслях, о чем свидетельствуют их сравнительные преимущества и способность продавать товары на мировых рынках.

Таким образом, пошлины прямо способствуют экспансии относительно неэффективных отраслей, которые не обладают сравнительными преимуществами, и косвенно вызывают свертывание относительно эффективных отраслей, имеющих сравнительные преимущества. Это означает, что пошлины становятся причиной перераспределения ресурсов в неверном направлении. Это неудивительно. Известно, что специализация и не скованная ничем мировая торговля, базирующаяся на сравнительных преимуществах, ведут к эффективному использованию мировых ресурсов и расширению реального объема мирового производства. И наоборот, установление протекционистских пошлин приводит к сокращению мировой торговли. Отсюда следует, что пошлины снижают эффективность производства и объем реального мирового выпуска.

Экономическое влияние квот

Как было показано выше, квоты на импорт — это правовое ограничение количества определенной продукции, которая может быть импортирована в течение года. Квоты имеют то же экономическое влияние, что и тарифы, с одним заметным различием: в то время как тарифы приносят прибыль для органов власти США, квоты фактически передают эту прибыль иностранным производителям.

Предположим, возвращаясь снова к рис. 35.6, что вместо введения тарифа США вообще запретили импорт японских DVD-плееров, превышающий *bc* единиц. Иными словами, на японские товары установлена квота в размере *bc*. Мы намеренно здесь выбрали размер квоты таким, чтобы он соответствовал импорту при тарифе $P_w P_f$, и поэтому мы можем сравнивать «эквивалентные» ситуации. В результате введения квоты предложение DVD-плееров в США составляет $S_d + Q$. Эта величина состоит из внутреннего предложения плюс постоянное количество *bc* (равное *Q*), которое импортеры предложат при любой внутренней цене. Кривая предложения $S_d + Q$ не опускается ниже цены P_w , поскольку при ценах ниже P_w японские производители не будут экспортировать DVD-плееры в США, так как могут продать их другим странам по мировой рыночной цене P_w .

Большая часть конечных экономических результатов такая же, как и в случае применения тарифов. Цены на видеомэгафоны выше (P_f вместо P_w) потому, что импорт сокращен с *ad* до *bc*. Внутреннее потребление DVD-плееров уменьшилось с *d* до *c*. Американские производители получили и более высокие цены (P_f вместо P_w), и увеличение продаж (*b* вместо *a*).

Разница состоит в том, что увеличение цены $P_w P_f$, выплачиваемой американскими потребителями за импорт *bc* (затененный участок), не попадает в Казначейство США в виде тарифных (налоговых) поступлений, а уходит к японским фирмам, которые приобрели права продавать DVD-плееры в США. Поэтому при прочих равных условиях для американских потребителей в конечном счете тарифы дают лучший экономический результат, чем квоты. Тарифы обеспечивают государственные поступления, которые могут быть использованы для снижения других налогов или финансирования производства общественных товаров и услуг, которые пойдут на пользу американцам. В противоположность этому более высокие цены, создаваемые квотами на импорт, приводят к дополнительным поступлениям в пользу иностранных производителей. (Ключевой вопрос 7.)

Чистые издержки в результате введения тарифов и квот

На рис. 35.6 показано, что тарифы и квоты добавляют издержки внутренним потребителям, однако

обеспечивают выигрыш для внутренних производителей, а при варианте тарифов дают и доходы в федеральный бюджет. Потребительские расходы из-за торговых ограничений определяются из расчета того, в какой степени эти барьеры сказываются на потребительских ценах. Защитные меры повышают цену продукта тремя способами: 1) цена на импортный продукт возрастает; 2) более высокая цена импорта побуждает некоторых потребителей замещать их более дорогими аналогичными продуктами, производимыми в стране; 3) цена производимых в стране продуктов повышается, так как конкуренция с импортерами ослабевает.

В последовательно проводимых исследованиях обнаруживается, что издержки потребителей намного превосходят выигрыш производителей и органов власти. Значительные чистые издержки или потери эффективности для общества в целом возникают из-за торгового протекционизма. Более того, отрасли используют значительные экономические ресурсы, чтобы повлиять на Конгресс для принятия или сохранения протекционистских законов. Из-за этих усилий, направленных на поиск ренты, происходит отвлечение ресурсов от более жизненно важных для общества целей, а общество из-за торговых ограничений получает дополнительные издержки.

Теперь мы можем сделать вывод, что выигрыш, который торговые барьеры в США создают для защищаемых отраслей и для их работников, обеспечивается за счет гораздо больших потерь для экономики в целом. Итогом становится снижение экономической эффективности.

Доводы в пользу протекционизма: критический обзор

Несмотря на логическое обоснование выгод, получаемых благодаря специализации и торговле, представители различных групп в США по-прежнему высказываются в пользу протекционизма: подобные заявления звучат и в Конгрессе, и в корпорациях, и в профсоюзах. Какие аргументы приводят протекционисты для оправдания торговых барьеров? Насколько весомы эти аргументы?

Необходимость самообеспечения обороны

Аргумент этот скорее имеет военно-политический, чем экономический, характер: протекционистские пошлины (тарифы) нужны для сохранения и усиления отраслей, выпускающих стратегические товары и материалы, которые необходимы для обороны или

ведения войны. Утверждается, что в нестабильном мире военно-политические цели (самообеспеченность) иногда должны брать верх над экономическими (эффективность использования мировых ресурсов).

К сожалению, объективный критерий для оценки относительных издержек и выгод этого процесса найти довольно трудно. Экономист может только привлечь внимание к тому факту, что введение пошлин, исходя из интересов усиления обороноспособности, связано с некоторыми экономическими издержками.

Конечно, все американцы, скорее всего, согласятся с тем, что полагаться на импорт вооружения из недружественных к США стран – не самая умная стратегия, тем не менее стремление к самообеспечению может приводить к серьезным злоупотреблениям. Практически любая отрасль может заявить, что она вносит прямой или косвенный вклад в национальную безопасность страны и на этом основании потребовать защиты от импорта.

Неужели нет более совершенных, чем пошлины, средств для обеспечения необходимой мощи стратегических отраслей? Достижение самообеспеченности с помощью пошлин порождает издержки в форме более высоких внутренних цен на продукцию защищенных отраслей. Издержки возросшей обороноспособности распределяются в обязательном порядке между теми потребителями, которые покупают продукцию этих отраслей и тем самым их поддерживают. Прямые субсидии стратегическим отраслям, финансируемые из общих налоговых поступлений, повлекли бы за собой более равномерное распределение этих издержек.

Диверсификация ради стабильности

Высокоспециализированные экономики, например доходы ориентированной на нефть экономики Саудовской Аравии или ориентированного на производство сахара народного хозяйства Кубы, сильно зависят от международных рынков. Такие страны очень сильно страдают от войн, резкого изменения международной политики, спадов и подъемов конъюнктуры в зарубежных странах, случайных колебаний мирового спроса и предложения на один или два отдельных продукта, так как все это может вызвать глубокий спад их доходов от экспорта, а из-за этого и снижение всего национального дохода. Отсюда следует, что в этих странах пошлины и квоты необходимы для стимулирования диверсификации промышленности и, как следствие, уменьшения зависимости от конъюнктуры на мировых рынках одного или двух видов продукции. Это поможет оградить внутреннюю экономику таких стран от колебаний экспорта одного или двух конкретных товаров и зависимости от импорта всех остальных необходимых им товаров.

Эти товары будут производиться внутри страны, что обеспечит внутреннюю стабильность ее экономики.

В этом аргументе, объясняющем необходимость диверсификации, есть доля истины. Но этот аргумент мало или вообще не относится к США и другим развитым странам. К тому же экономические издержки диверсификации могут быть значительными; например, в монокультурных экономиках обрабатывающая промышленность может оказаться крайне неэффективной.

Защита новых отраслей

Часто считают, что защитные пошлины необходимы для того, чтобы дать возможность утвердиться новым отраслям отечественной промышленности. Временная защита новых национальных фирм от жесткой конкуренции более зрелых и поэтому на текущий момент более эффективных иностранных фирм позволяет зарождающимся фирмам окрепнуть и стать эффективными производителями.

Этот аргумент в пользу протекционизма зиждется на сомнительном возражении против свободной торговли. Возражение заключается в том, что при наличии зрелой иностранной конкуренции ни у одной отрасли не было, да никогда и не будет, возможности для осуществления долгосрочных мер, направленных на расширение производства и повышение эффективности. Защита новых отраслей с помощью пошлин поможет скорректировать неправильное размещение мировых ресурсов, которое исторически сформировалось из-за различий в уровнях экономического развития отечественной и иностранной промышленности.

Контраргументы Хотя такая позиция логически верна, необходимо сделать ряд оговорок. В развивающихся странах очень сложно определить, какую отрасль считать тем самым «новорожденным», который способен со временем достичь экономической зрелости и поэтому заслуживает дополнительной опеки. К тому же протекционистские пошлины, как показывает опыт, склонны сохраняться и тогда, когда стадия экономической зрелости уже достигнута.

Большинство экономистов считают, что если нарождающимся отраслям требуется помощь, то для этого существуют более приемлемые способы, чем пошлины. Прямые субсидии, например, обладают тем преимуществом, что они более открыто демонстрируют, какой отрасли оказывается помощь и в какой степени.

Стратегическая торговая политика В последние годы аргумент, касающийся отрасли, только становящейся на ноги, в развитых экономиках модифицировался в другую форму. Теперь сторонники протекционизма утверждают, что правительству следует использовать торговые барьеры для снижения риска при разработке новой продукции отечественными

Рассмотрим следующую ситуацию...

Не стреляйте так, чтобы пуля рикошетом не попала в вас

Во времена покорения Дикого Запада первоходцы нередко случайно нажимали на спусковой крючок своего пистолета, когда торопливо вытаскивали его из кобуры, из-за чего неожиданно происходил выстрел, и пуля попадала самому бедолаге в ногу. С тех пор фраза «стрелять себе по ногам» предполагает нанесение вреда себе, а не тому, для кого предназначалось действие.

Именно так экономист Пол Кругман (*Paul Krugman*) рассматривает любую торговую войну:

«Торговая война, при которой страны ограничивают экспорт друг друга, рассчитывая получить иллюзорное преимущество, во многом не похожа на настоящую войну. С одной стороны, на ней никого не убивают. Но с другой, в отличие от настоящей войны, здесь практически сложно кому-то добиться победы, так как основными проигравшими, когда страна вводит барьеры на торговлю, являются не иностранные экспортеры, а граждане собственной страны. Торговая война – это на самом деле конфликт, в котором каждая страна использует большую часть своих патронов, чтобы стрелять себе по ногам»*.

Тот же самый анализ в полной мере применим и к торговым бойкотам, случающимся между основными торговыми партнерами. Например, к такому бойкоту против французского импорта призывали некоторые американские комментаторы из-за того, что Франция не поддержала военных действий США и Великобритании в Ираке. Однако снижение экспорта в Соединенные Штаты приведет лишь к тому, что Франция получит меньше американских долларов, необходимых ей для покупки американского экспорта. Поэтому неожиданным для сторонников бойкота его следствием станет спад экспорта США во Францию и снизившаяся занятость в американских экспортных отраслях. Более того, подобный торговый бойкот, если он окажется эффективным, может побудить французских потребителей выступить в защиту аналогичных мер против американского импорта. Как и в случае с тарифной войной, война в виде бойкотов, как правило, в той же степени вредна для одной страны, как и для другой.

* Paul Krugman, *Peddling Prosperity* (New York: Norton, 1994), p. 287.

фирмами, особенно продукции, использующей новейшую технологию. Фирмы, защищенные от иностранной конкуренции, могут расти более быстро и достигать большего эффекта масштаба, чем незащищенные иностранные конкуренты. Благодаря более низким издержкам защищенные фирмы могут

постепенно начать доминировать на мировых рынках. Предполагается, что получение ведущих ролей на мировых рынках позволит отечественным фирмам обеспечить высокие прибыли для своей страны. Эти прибыли будут превосходить убытки, связанные с торговыми барьерами. Кроме того, специализация в высокотехнологичной отрасли может оказаться полезной, так как технический прогресс, достигнутый в одной из отечественных отраслей, часто может быть применен и в других отраслях.

В частности, в использовании этой формы **стратегической торговой политики** обвиняли Японию и Южную Корею. Проблема с такими стратегией и аргументом в пользу тарифов состоит в том, что страны, оказавшиеся в невыгодном положении в результате стратегической торговой политики, имеют тенденцию отвечать введением собственных тарифов. Результатом может быть повышение тарифов по всему миру, сокращение мировой торговли и в конечном счете потеря выигрыша от технологических преимуществ.

Защита от демпинга

Считается, что тарифы необходимы также для защиты американских фирм от иностранных производителей, которые сбывают на американском рынке избыток продукции, продавая ее по ценам ниже себестоимости, т.е. прибегают к так называемому **демпингу**. Экономисты указывают на две причины, объясняющие, почему иностранные фирмы могут быть заинтересованы в продаже своих товаров по ценам ниже себестоимости. Во-первых, такие фирмы могут использовать демпинг для подавления американских конкурентов, захвата монопольного положения, установления монопольных цен и получения прибылей импортирующими фирмами. Долгосрочные экономические прибыли, полученные в результате применения этой стратегии, могут более чем превысить потери от демпинга.

Во-вторых, демпинг может являться сложной формой неценовой дискриминации — назначения разных цен разным клиентам, несмотря на одинаковые издержки. В целях максимизации своих прибылей иностранный продавец может принять решение реализовать продукцию по высоким ценам на своем монополизированном внутреннем рынке и сбросить избыточную продукцию по низким ценам в США. Избыточные объемы выпуска могут быть необходимы для снижения издержек на единицу продукции за счет организации крупномасштабного производства. А высокие прибыли на внутреннем рынке более чем компенсируют потери от продаж за рубежом.

В связи с тем что демпинг является «нечестным приемом торговли», большинство стран подобную практику запрещает. Например, когда считается, что демпинг идет во вред фирмам США, федеральное

правительство вводит на такие товары тарифы, которые называются *антидемпинговыми пошлинами*. Однако в сравнении с общим объемом импортируемых в США товаров зарегистрированных случаев применения демпинга в течение года фиксируется относительно немного. Поэтому демпинг не может являться оправданием для существования широко распространенных, постоянно действующих пошлин. Более того, использование антидемпинговых пошлин может приводить к злоупотреблению. Часто то, что выглядит демпингом, на самом деле является проявлением на практике сравнительных преимуществ.

Увеличение занятости в стране

Обычно, по мере того как экономика США все больше приближается к спаду (как в начале 2000-х гг.), все более модным становится лозунг «Спасайте американские рабочие места!», активно используемый в защиту пошлин. Если страна ведет мировую торговлю, то в ее экспорт включаются расходы на внутреннее производство, а импорт отражает расходы, необходимые для получения части национального продукта другой страны. Поэтому аргумент в пользу сокращения импорта подразумевает перераспределение расходов на продукт другой страны в пользу производства внутреннего продукта. За счет этого будут расти внутреннее производство и занятость. Но такая политика имеет серьезные недостатки.

Увеличение импорта приводит к сокращению некоторого числа рабочих мест в Америке, но в то же время создает рабочие места в других странах. Импорт способствовал ликвидации в последние годы части рабочих мест в американской сталелитейной и текстильной промышленности. Но возникли другие виды деятельности, связанные, например, с обслуживанием океанских судов, с торговлей импортными автомобилями и электронным оборудованием. Таким образом, хотя импортные ограничения изменяют структуру занятости, в действительности они могут лишь незначительно влиять на уровень занятости, а порой вообще никак на нем не сказываться.

Ошибка переноса частного на общее — ошибочная идея, исходящая из того, что то, что верно для части, верно и для всего целого. Эта ошибка в полной мере применима и к обеснованию пошлин. Очевидно, что при введении импортных ограничений и расширении своего экспорта все страны не могут одновременно добиться успеха: то, что правильно в отношении одной страны, неверно в отношении сразу всех государств. Экспорт одной страны является импортом другой. В той же степени, в какой превышение экспорта над импортом, достигнутое одной страной, может стимулировать ее экономику, избыток импорта над экспортом в экономике другой страны обостряет проблему безработицы. Поэтому нет ничего удивительного в том, что введение пошлин и

импортных квот в целях достижения полной занятости в стране называется политикой «разори соседа». С ее помощью внутренние краткосрочные проблемы страны решаются за счет дополнительных трудностей у торговых партнеров.

К тому же страны, пострадавшие от пошлин и квот, вполне вероятно, предпримут ответные действия, что может привести к возникновению «торговых войн» и повышению торговых барьеров, которые в конце концов задушат торговлю до такой степени, что всем странам станет хуже. Неудивительно, что Закон о пошлинах Смута – Хоули (*Smooth-Hawley Act*) от 1930 г., который установил наиболее высокие пошлины, когда-либо действовавшие в США, больно ударил по самой стране. Этот закон о пошлинах, вместо того чтобы стимулировать американскую экономику, только спровоцировал серию ответных ограничений со стороны пострадавших государств. Начавшаяся «торговая война» вызвала дальнейшее сокращение международной торговли и снизила доходы и уровень занятости во всех странах.

И наконец, ставка на превышение экспорта над импортом в качестве средства стимулирования внутренней занятости обречена на неудачу. Следует помнить, что именно благодаря американскому импорту иностранные государства зарабатывают доллары, на которые они покупают товары американского экспорта. В долгосрочной перспективе, для того чтобы экспортировать, страна должна импортировать. Следовательно, долгосрочная цель применения защитных мер заключается совсем не в том, чтобы увеличить внутреннюю занятость, а в том, чтобы в лучшем случае переместить работников из экспортных отраслей в защищенные отрасли, ориентирующиеся на внутренний рынок. Но это перемещение приводит к менее эффективному размещению ресурсов.

Барьер на пути дешевой иностранной рабочей силы

Утверждают также, что отечественные фирмы и работники должны быть ограждены от разрушительной конкуренции со стороны тех стран, где заработная плата низка. Если им не будет обеспечена защита, то дешевый импорт заполнит американские рынки, цены на американские товары – наряду с заработной платой американских работников – снизятся, а уровень жизни в США упадет.

Этот аргумент может быть опровергнут на нескольких уровнях. Его логика исходит из того, что торговля между богатым и бедным не является взаимовыгодной. Однако это не так. Сельскохозяйственный рабочий с низким уровнем доходов может собирать салат или помидоры для богатого землевладельца, и от этой операции выиграют оба. И потребители США, и китайские работники выигрывают,

если они совершают «транзакцию», в ходе которой американец покупает пару кроссовок за 30 долл. вместо аналогичной модели, изготовленной в США, но цена которой составляет 60 долл.

Кроме того, вспомним, что доходы от торговли зависят от сравнительных преимуществ. Вернемся к рис. 35.1. Предположим, США и Бразилия обладают примерно одинаковой по численности рабочей силой, но, как свидетельствует положение кривых производственных возможностей, видно, что американская рабочая сила в абсолютном выражении более производительна, так как она может произвести больше товаров обоих видов. Исходя из более высокой производительности, можно ожидать, что заработная плата и уровень жизни американских работников выше. Конечно, менее производительная рабочая сила Бразилии будет получать более низкую заработную плату.

Если следовать доводам сторонников защиты от дешевой иностранной рабочей силы, для поддержания высоких жизненных стандартов США не должны торговать с Бразилией. Предположим, США действительно не будут торговать с этой страной. Поднимутся ли в результате этого заработки и жизненный уровень в США? Ответом является решительное «нет». Для получения кофе США теперь потребуется перевести часть своей рабочей силы из относительно эффективного производства пшеницы в относительно менее эффективную отрасль по производству кофе. В результате средняя производительность американской рабочей силы упадет, так же как и заработная плата, и жизненный уровень. В действительности снизится уровень жизни рабочей силы обеих стран, потому что без специализации и торговли они просто будут располагать меньшим объемом продукции. Сравните столбец (4) со столбцом (1) в табл. 35.1 или точки A' и B' с точками A и B на рис. 35.2 для подтверждения этого положения.

Помощь в профессиональной адаптации

Сравнительное преимущество страны в производстве определенного продукта не является чем-то заданным и сохраняющимся постоянно. По мере того как национальные экономики развиваются, численность и качество их рабочей силы могут меняться, и тогда объем и состав средств производства становятся другими. К тому же появляются новые технологии, и даже качество земли и количество природных ресурсов через какое-то время могут измениться. Поскольку все это действительно имеет место, относительная эффективность, с которой страна производит конкретные товары, также меняется. Более того, новые торговые соглашения могут сделать –

порой очень неожиданно – в прошлом защищенные отрасли очень уязвимыми для крупных сбоев и даже коллапсов.

Смена типов конкурентного преимущества и ослабление торгового протекционизма могут отрицательно повлиять на благополучие отдельных групп работников. Например, ослабление когда-то мощного конкурентного преимущества США в производстве стали привело к закрытию ряда производственных заводов и массовым увольнениям в этой отрасли США. С аналогичными трудностями сталкиваются и отрасли, производящие текстиль и одежду. Разумеется, далеко не все выигрывают от свободной (или более свободной) торговли. Некоторые работники в этих условиях многое теряют.

Закон о помощи в профессиональной адаптации от 2002 г. ввел в оборот некоторые новые приемы, предназначение которых – помочь тем людям, чье положение ухудшилось из-за изменения прежних типов международной торговли. Этот закон предусматривает предоставление помощи наличными деньгами (помимо страхования по безработице) на срок до 78 недель работникам, уволенным в результате вытеснения своих продуктов импортными или перемещения предприятия, на котором они работали, в другую страну. Чтобы получить эту помощь, человек должен участвовать в поиске работы, заниматься по программам профессиональной подготовки или на курсах корректирующего образования. Существуют также пособия, выделяемые тем людям, которые готовы переехать в другие регионы на территории Соединенных Штатов, чтобы начать там работать. Кроме того, представляются погашаемые налоговые кредиты на страхование здоровья, цель которых – помочь работникам сохранить свою страховку в течение периода переподготовки и поиска новой работы. К тому же люди в возрасте 50 лет и старше имеют право на «страхование заработной платы», которая предназначена компенсировать им разницу в оплате их труда (если такая есть), которую они получали на прежнем и новом местах работы. Закон о помощи в профессиональной адаптации предназначен не только для оказания поддержки работникам, пострадавшим из-за международной торговли, но и создания политической поддержки, необходимой для снижения торговых барьеров и отказа от экспортных субсидий. По обоим этим причинам многие экономисты подобные действия поддерживают.

Однако далеко не все аналитики являются большими сторонниками Закона о помощи в профессиональной адаптации. Потеря части рабочих мест из-за импорта или перемещения предприятия за границу составляет относительно небольшую долю (около 3% в последние годы) общего сокращения числа рабочих мест, происходящего каждый год в стране. Многие

работники теряют свою работу из-за изменений спроса, появления новых технологий, плохого управления и других динамичных аспектов рыночной экономики. Некоторые критики спрашивают: «Чем потеря работы из-за международной торговли отличается от потери работы другим человеком, скажем, из-за технического прогресса?» Ответа, удовлетворяющего все стороны, на этот вопрос, конечно, нет.

Офшоринг

Отдельные рабочие места в США утрачиваются не только из-за международной торговли, но и из-за глобализации ресурсных рынков. В последние годы американские фирмы столкнулись с тем, что им гораздо выгоднее переносить производство в другие страны. Экономисты называют этот подход к ведению бизнеса путем **офшоринга** – переноса работ, в прошлом выполняемых американскими работниками, в страны, где теперь эти работы выполняют местные жители. Офшоринг не является чем-то принципиально новым, но в прошлом этот подход в основном ограничивался производством компонентов для товаров, производимых в США. Например, компания *Boeing* в течение длительного времени применяет этот вариант для производства основных деталей, из которых затем она собирает свои «американские» самолеты.

Последние достижения в компьютерных и коммуникационных технологиях позволили фирмам США перейти на офшорный вариант выполнения таких сервисных работ, как ввод данных, ведение бухгалтерских книг, программирование, операции колл-центра, выписывание медицинских рецептов и обработка претензий, переведя их в ряд других стран, в частности в Индию. В тех случаях, когда имеет место офшоринг, некоторая часть добавленной стоимости производственного процесса остается в других странах, а не вся поступает в Соединенные Штаты. Из-за этого часть дохода, полученного в результате производства американских товаров, идет иностранным, а не американским работникам.

Офшоринг, очевидно, дорого обходится тем американцам, которые потеряли свои рабочие места, однако он не так плох для экономики США в целом. Офшоринг фактически отражает растущую международную торговлю услугами. Этот вид торговли стал возможен в результате торговых соглашений, заключенных в последние годы, и появления новых информационных и коммуникационных технологий. Так же как и торговля товарами, торговля услугами отражает сравнительное преимущество и выгодна для обоих торговых партнеров. Более того, Соединенные Штаты имеют значительный торговый профицит по услугам другим странам. США выигрывают

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Протесты против ВТО

Различные группы протестующих решительно выступают против Всемирной торговой организации (ВТО). Из-за чего весь этот шум и акты неповиновения властям?

Широкая общественность узнала о ВТО в ноябре 1999 г., когда десятки тысяч людей приняли участие в демонстрациях, сопровождающихся беспорядками, в Сиэтле. С тех пор международные встречи членов ВТО постоянно привлекают внимание многочисленных ярых противников этой организации. В группы противников входят представители некоторых профсоюзов (которые боятся потерять работу и выгоды от торгового протекционизма), организаций экологической направленности (выступающих против ухудшения окружающей среды), социалистов (которым вообще не нравятся капитализм и мультинациональные корпорации), а также нескольких анархистских организаций (выступающих против органов власти в целом и их действий в любом виде). Помимо этих крупных составляющих в толпе протестующих есть и представители других направлений, меньших по своим масштабам, например европейские фермеры, опасющиеся, что ВТО несет угрозу их благополучию из-за снижения тарифов на сельскохозяйственную продукцию и отмены субсидий.

В число наиболее серьезных вопросов, которыми занимается ВТО, входят защита труда и экологические стандарты. Профсоюзы в промышленно развитых странах (*industrially advanced countries, IAC*) хотели бы, чтобы международные правила торговли включали такие стандарты труда, как право на заключение коллективного договора, установление минимальной заработной

платы, обеспечение безопасности рабочего места и запрещение детского труда. Эти правила в полной мере совместимы с основными ценностями и целями профсоюзов. Однако здесь существует одна крупная помеха. Введение стандартов труда для развивающихся стран с низкими доходами (*developing countries, DVC*) приведет к повышению издержек на труд и производство в этих странах. Более высокие издержки в развивающихся странах повысят относительную цену производимой там продукции и сделает их менее конкурентоспособными с товарами, выпускаемыми развитыми странами (где стандарты на труд уже достигнуты). Поэтому правила торговли повысят спрос на продукты и работников из развитых и снизят их в развивающихся странах. Члены профсоюзов в развитых странах выиграют; среди проигравших же окажутся потребители в развитых и работники в развивающихся странах. В конечном счете, считают противники, стандарты торговли усилят бедность в самых нищих странах мира.

Неудивительно, что развивающиеся страны говорят «спасибо, но нам этого не надо» на заявления о необходимости введения стандартов труда. Вместо этого они хотят, чтобы развитые страны снизили или вообще сняли тарифы на товары, импортируемые из развивающихся стран. Это повысило бы спрос на продукцию и работников развивающихся стран, благодаря чему ставки заработной платы в этих странах выросли бы. По мере роста стандартов жизни в развитых странах они смогли бы ежегодно уделять больше внимания повышению производительности и улучшению условий труда.

ВТО, членами которой являются сейчас 149 стран, в первую очередь предназначена для либерализации

за счет специализации на таких услугах с высокой ценностью, как транспортировка, бухгалтерия, юридические услуги и рекламные услуги, где они по-прежнему имеют конкурентные преимущества. При этом они активно используют «сделки» с другими странами для получения более дешевых услуг, таких как работа колл-центра и ввод данных, в отношении которых сравнительное преимущество перешло к другим странам.

Офшоринг также повысил спрос на ряд дополнительных работ в Соединенных Штатах. Работы, имеющие близкие субституты для существующих видов работ в США, теряются, но зато более востребованными становятся дополнительные работы. Например, более низкая цена офшорной эксплуатации самолетов и центров обслуживания снижает цены билетов на самолет. Это означает больше националь-

ных и международных полетов американских воздушных перевозчиков, что, в свою очередь, приводит к увеличению числа рабочих мест пилотов, экипажей самолетов, грузчиков, обрабатывающих багаж, и персонала, занимающегося регистрацией пассажиров. Более того, офшоринг стимулирует национальные инвестиции и расширение деятельности фирм в Соединенных Штатах за счет сокращения их производственных издержек и повышения их глобальной конкурентоспособности. Некоторые наблюдатели вообще считают «офшорные» работы эквивалентом «повышения конкурентоспособности». Целые фирмы, которые в противном случае могли бы окантоваться за границей, могут остаться рентабельными и при работе в Соединенных Штатах только потому, что могут перевести некоторые виды своих работ на вариант офшоринга.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

торговли при помощи многосторонних переговоров, а не за счет установления стандартов труда для каждой страны. Этим каждое государство должно заниматься самостоятельно. Экономисты высказывают предположение, что протестующие направляют свои усилия на поддержку деятельности Международной организации труда (*International Labour Organization, ILO*), цель которой – повысить ставки заработной платы и улучшить условия труда в масштабах всего мира. Демонстранты, возможно, также помогают местным группам оказывать политическое давление на руководство отдельных стран с целью усиления защищенности работников и повышения стандартов жизни. Если в странах с минимальной защитой работников правят диктаторы, то демонстранты, возможно, хотят поддержать международные и внутренние усилия, направленные на реформирование таких политических систем.

Вторым важным негативным последствием деятельности ВТО являются экологические стандарты. Критики озабочены тем, что либерализация торговли будет способствовать наращиванию видов деятельности, из-за которых пострадают леса, рыбные угодья и участки с полезными ископаемыми, и что это негативно скажется на качестве воздуха, воды и почвы, которые подвергаются все большему заражению. Критики хотели бы, чтобы ВТО установила торговые правила, предусматривающие минимальные экологические стандарты для стран – членов организации. Страны отвечают на это требование, заявляя, что экологические стандарты выходят за сферу деятельности ВТО и должны вводиться отдельными странами путем принятия внутренних политических решений.

Более того, введение таких стандартов в развивающихся странах может привести к предоставлению дополнительных конкурентных стоимостных преимуществ компаниям из развитых стран. Как и в случае со стандартами труда, это приведет лишь к замедлению экономического роста и сохранению бедности в развивающихся странах. Проведенные исследования показывают, что экономический рост и повышающиеся стандарты жизни приводят к более тщательной защите окружающей среды. На первых этапах своего развития страны с низким уровнем дохода обычно выбирают вариант принесения в жертву некоторых экологических показателей, чтобы за счет этого добиться более высоких реальных ставок заработной платы. Вместе с тем эти исследования свидетельствуют, что после того как стандарты жизни повышаются выше какого-то порогового уровня, прежний перекоп обычно в значительной степени уменьшается.

Разумеется, стандарты труда и защита окружающей среды – цели, достойные уважения. Однако возведение барьеров, препятствующих либерализации торговли, может оказаться неэффективным способом достижения, а может быть, и своего рода тормозом. Снижение тарифов и введение препятствий для инвестиций повышает производительность, объем продукции и доходы по всему миру. Более высокие стандарты жизни позволяют развивающимся и развитым странам «покупать» большую степень защиты труда и окружающей среды. Устойчивый и сильный экономический рост приводит к выпуску не только большего числа товаров и услуг, но и к применению более социально приемлемых и ползавных с точки зрения экологии производственных методов.

Краткое повторение 35.3

- Тариф, устанавливаемый на продукт, повышает его цену, снижает объем потребления, повышает производство в стране, снижает объем его импорта и обеспечивает доходы от тарифных пошлин для властей; импортная квота делает то же самое, за исключением того, что квота обеспечивает получение дохода иностранным производителям, а не правительству, вводящему квоту.
- Большинство аргументов в защиту торгового протекционизма объясняются особыми интересами, и если ими руководствоваться, они приведут к повышению выгод для защищаемых отраслей и их работников, но эти выгоды будут достигнуты за счет более крупных убытков для экономики в целом.

- Закон о помощи в профессиональной адаптации от 2002 г. предназначен для того, чтобы помочь некоторым работникам, пострадавшим из-за изменения отдельных аспектов международной торговли.
- Офшоринг – это основное бремя, накладываемое на американских работников, которые потеряли свои рабочие места, но он не обязательно является отрицательным для американской экономики в целом.

Всемирная торговая организация

Как было показано в гл. 5, соглашение по итогам Уругвайского раунда, который начался в 1993 г., привело к созданию **Всемирной торговой организации**

(WTO; ВТО), ставшей преемником GATT. Членами ВТО, по состоянию на 2006 г., являются 149 стран. ВТО ведет надзор за соблюдением торговых соглашений, заключенных между странами-участниками, и разрешает возникающие между ними торговые споры. Она также организует дальнейшие раунды торговых переговоров. Девятый и последний на сегодняшний день раунд этих переговоров – **Дохийский** – был начат в Дохе (Катар), в конце 2001 г. (Торговые раунды продолжаются в течение нескольких лет, проходят в различных местах и получают название по городу или стране их проведения.) Нынешние переговоры направлены на дальнейшее сокращение

пошлин и квот, а также сельскохозяйственных субсидий, предоставление которых негативно влияет на торговлю. В одном из упражнений, приведенных в конце этой главы, вам дается задание посмотреть, как продвигается работа Дохийского раунда. Для этого проведите поиск нужной информации в Интернете.

Как символ торговой либерализации и глобального капитализма ВТО стала целью нападков самых разных групп недовольных людей. Во вставке «Последний штрих» к этой главе разбирается несколько причин, выдвигаемых противниками этого органа. Мы настоятельно рекомендуем вам прочитать материал этой вставки.

РЕЗЮМЕ

1. Наибольший объем международной торговли у США. К другим странам, активно занимающимся международной торговлей, относятся Германия, Япония, страны Западной Европы и ряд азиатских государств, в частности Китай, Южная Корея, Тайвань и Сингапур.
2. В основе мировой торговли в конечном счете лежат три обстоятельства: экономические ресурсы распределяются между странами неравномерно; эффективное производство различных товаров требует определенных технологий или комбинаций ресурсов; разные страны выпускают дифференцированную продукцию.
3. Взаимовыгодная специализация и торговля между любыми двумя странами возможны до тех пор, пока внутренние соотношения издержек для любых двух продуктов различаются. Специализируясь в соответствии со сравнительными преимуществами, страны могут получать большие реальные доходы при фиксированных объемах ресурсов. Каким именно образом этот прирост мирового производства делится между торгующими странами, определяется условиями торговли. Растущие (в отличие от постоянных) издержки в конце концов ограничивают выгоды от специализации и торговли.
4. Кривая предложения экспорта страны показывает ее объем экспорта, при котором мировые цены превышают внутреннюю цену – цену в закрытой экономике, не участвующей в мировой торговле. Ее кривая спроса на импорт показывает объем импорта, на который есть спрос при мировых ценах ниже внутренней цены.
5. В модели из двух стран равновесная мировая цена и равновесный объем экспорта и импорта устанавливаются там, где кривая предложения экспорта одной страны пересекается с кривой спроса на импорт другой.
6. Торговые барьеры могут принимать формы протекционистских пошлин, квот, нетарифных барьеров и добровольных ограничений экспорта. Анализ спроса и предложения показывает, что протекционистские пошлины и квоты приводят к повышению цен и снижению объемов товаров, на которые эти пошлины распространяются. Иностранцы экспортеры сталкиваются с тем, что объем продаж их продукции сокращается. Однако национальные производители от роста цен и увеличения объема продаж выигрывают. Убытки потребителей от ограничения торговли в значительной степени перекрывают суммарный выигрыш производителей и органов власти, из-за чего общество в целом по показателю эффективности проигрывает.
7. Наиболее сильными аргументами в пользу защитных мер выступают ссылки на защиту только становящихся на ноги некоторых отраслей промышленности и необходимость самообеспеченности в оборонных отраслях. Большинство других аргументов в пользу протекционизма являются полуправдой, эмоциональными призывами либо вообще неверными утверждениями, которые, как правило, подчеркивают лишь немедленный эффект от введения торговых барьеров и игнорируют долгосрочные последствия. Можно привести много исторических примеров, убедительно демонстрирующих, что, в то время как свободная торговля стимулирует экономический рост, протекционизм этому процессу не способствует.
8. Закон о помощи в профессиональной адаптации от 2002 г. предусматривает денежную помощь, поддержку при получении образования и профессиональной подготовки, субсидии на услуги здравоохранения и субсидии по заработной плате (для людей в возрасте 50 лет и старше) для

квалифицированных работников, вынужденных сменить место работы из-за экспорта и перемещения заводов за границу.

9. **Офшоринг** – это практика перевода работ, в прошлом выполняемых американцами, и передачи их работникам из других стран. Хотя офшоринг сокращает некоторые виды работ в США, он снижает производственные издержки, увеличивает масштабы продаж и поэтому может привести к созданию других рабочих мест в США. Менее 3% всех утраченных рабочих мест в Соединенных Штатах вызвано импортом, офшорингом и переводом предприятий в другие страны.
10. В 2006 г. Всемирная торговая организация (ВТО) насчитывала 149 государств-членов. Целями ВТО являются: контроль за соблюдением торговых соглашений, заключаемых между его членами, разрешение споров по поводу применяемых правил и проведение периодических встреч для об-

суждения последующих шагов по либерализации торговли. В 2001 г. ВТО начала новый раунд торговых переговоров в г. Доха (Катар). Дохийский раунд (названный так по месту, где он начался) продлится в течение следующих нескольких лет.

11. Как символ глобального капитализма ВТО стала объектом мощных протестов. Противоречия, окружающие деятельность ВТО, рассматриваются во вставке «Последний штрих» к этой главе. Большинство экономистов озабочены тем, что связывание вопросов либерализации торговли с большим числом других аспектов, таких как экологические и трудовые стандарты, в значительной степени замедлят или вообще заблокируют последующую торговую либерализацию. А подобная либерализация является одним из основных источников дальнейшего повышения стандартов жизни во всем мире.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Трудоемкие товары (*labor-intensive goods*)
«Землеемкие» товары (*land-intensive goods*)
Капиталоемкие товары (*capital-intensive goods*)
Соотношение альтернативных издержек (*opportunity cost ratio*)
Принцип сравнительного преимущества (*principle of comparative advantage*)
Условия торговли (*terms of trade*)
Линия торговых возможностей (*trading possibilities line*)
Выигрыш от торговли (*gains from trade*)
Мировая цена (*world price*)
Внутренняя цена (*domestic price*)
Кривая предложения экспорта (*export supply curve*)
Кривая спроса на импорт (*import demand curve*)
Равновесная мировая цена (*equilibrium world price*)
Пошлины (тарифы) (*tariffs*)

Фискальные пошлины (*revenue tariffs*)
Протекционистские пошлины (*protective tariffs*)
Импортные квоты (*import quotas*)
Нетарифные барьеры (*nonitariff barriers, NTB*)
Добровольные экспортные ограничения (*voluntary export restrictions, VER*)
Стратегическая торговая политика (*strategic trade policy*)
Демпинг (*dumping*)
Закон о пошлинах Смута – Хоули (*Smooth-Hawley Tariff Act*)
Закон о помощи в профессиональной адаптации (*Trade Adjustment Assistance Act*)
Офшоринг (*offshoring*)
Всемирная торговая организация, ВТО (*World Trade Organization, WTO*)
Дохийский раунд (*Doha Round*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Насколько важна в количественном отношении международная торговля для США по сравнению с другими странами?
2. Покажите разницу между земле-, трудо- и капиталоемкими товарами; приведите примеры каждого из них, помимо тех, которые приведены в этой книге. Какую роль играют эти различия при объяснении международной торговли? Какую роль играют различные продукты, если не

учитывать стоимостных преимуществ, в международной торговле?

3. Предположим, страна А может произвести 80 ед. продукта X, если направит все свои ресурсы на производство продукта X, и 60 ед. продукта Y, если выделит все ресурсы для производства продукта Y. Аналогичные данные для страны В составляют 60 ед. продукта X и 60 ед. продукта Y. При предположении о постоянных издержках

на производстве какой продукции следует специализироваться каждой стране? Почему? Укажите пределы условий торговли.

4. **Ключевой вопрос** Ниже представлены таблицы гипотетических возможностей для Новой Зеландии и Испании. В этом примере каждая страна может производить только яблоки и сливы.

Таблица производственных возможностей Новой Зеландии, млн бушелей

Продукт	Альтернативные комбинации продуктов			
	A	B	C	D
Яблоки	0	20	40	60
Сливы	15	10	5	0

Таблица производственных возможностей Испании, млн бушелей

Продукт	Альтернативные комбинации продуктов			
	R	S	T	U
Яблоки	0	20	40	60
Сливы	60	40	20	0

Используя данные о производственных возможностях каждой из двух стран, представьте их в виде графика. Пользуясь этим графиком, ответьте на следующие вопросы:

- Каковы альтернативные издержки каждой страны при производстве яблок и слив?
 - На каком продукте следует специализироваться каждой стране?
 - Каковы линии торговых возможностей у каждой страны, если фактические условия обмена – одна слива за два яблока (начертите эти линии на вашем графике)?
 - Каким будет выигрыш от специализации и обмена, если оптимальный производственный набор до специализации и обмена в Новой Зеландии составлял *B*, а в Испании – *S*?
5. «Соединенные Штаты могут производить продукт *X* более эффективно, чем Великобритания. Тем не менее, Америка импортирует продукт *X* из Великобритании». Объясните, почему это происходит.
6. **Ключевой вопрос** Обратитесь еще раз к рис. 3.6. Предположим, на графике представлен американский внутренний рынок кукурузы. Сколько бушелей кукурузы США будут экспортировать или импортировать при мировой цене 1, 2, 3, 4 и 5 долл.? Используйте эту информацию для по-

строения кривой предложения экспорта и кривой спроса на импорт кукурузы для Америки. Предположим, другой страной, производящей кукурузу, является Франция, где внутренняя цена на нее составляет 4 долл. Кто будет экспортировать кукурузу при такой мировой цене, кто ее будет импортировать?

- Ключевой вопрос** Нарисуйте диаграмму внутреннего спроса и предложения для продукта, в производстве которого США не располагают сравнительными преимуществами. Покажите влияние иностранного импорта на внутренние цены и количественные параметры. Далее определите протекционистские пошлины, которые снизят (примерно наполовину) предполагаемый импорт. Укажите количественные ценовые последствия данного тарифа для: а) местных потребителей; б) местных производителей; в) иностранных экспортеров. Чем отличаются от них последствия квот при таком же объеме импорта?
- «Наиболее весомые аргументы в пользу протекционистских пошлин являются в то же время и наиболее уязвимыми». Каковы эти аргументы? Почему они уязвимы? Дайте подробную оценку искусственным торговым барьерам, таким как пошлины и импортные квоты, используемым в качестве средств достижения и поддержания полной занятости.
- Оцените следующие высказывания:
 - «Протекционистские пошлины ограничивают как импорт, так и экспорт страны, вводящей пошлины».
 - «Широкое применение протекционистских пошлин подрывает способность системы мирового рынка эффективно размещать ресурсы».
 - «Безработица в некоторых отраслях нередко может быть снижена с помощью протекционистских пошлин, но при этом экономическая эффективность в целом, как правило, снижается».
 - «Иностранные фирмы, которые сбывают свою продукцию на американском рынке по демпинговым ценам, на самом деле преподносят американцам подарок».
 - «Учитывая быстроту, с которой технический прогресс распространяется по всему миру, свободная торговля неизбежно породит структурные диспропорции, безработицу и проблему платежных балансов в промышленно развитых странах».
 - «Свободная торговля может улучшить структуру и эффективность местного производства. Конкуренция с *Volkswagen*, *Toyota* и *Honda* заставила автомобильные компании Детройта выпустить малолитражку, и лишь иностран-

ные импортеры бутилированной воды побудили американские фирмы начать предлагать этот продукт на национальном рынке».

ж) «В долгосрочной перспективе внешняя торговля не оказывает влияния на общий уровень занятости».

10. Предположим, Япония согласилась на добровольные экспортные ограничения, которые привели к сокращению американского импорта японских автомобилей примерно на 10%. Как вы считаете, какими были краткосрочные последствия для американской и японской автомобильной промышленности? Если эти ограничения станут постоянными, каковы будут долгосрочные последствия для: а) размещения ресурсов; б) уровня занятости; в) уровня цен; г) уровня жизни в обеих странах?
11. Какие формы помощи в профессиональной адаптации предоставляются в Соединенных Штатах? Как такая помощь обеспечивает поддержку при заключении соглашений о свободе торговли? Полагаете ли вы, что работники, которые потеряли свою работу из-за изменений законов о торговле, заслуживают особого отношения по сравнению с работниками, которые потеряли свою работу из-за других изменений, происходящих

в экономике, например из-за того, как органы власти тратят средства?

12. Что такое офшоринг услуг, связанных с работой «белых воротничков», и как этот процесс связан с международной торговлей? Почему в последние годы его масштабы возросли? Почему, как вы считаете, более половины всех работ, переведенных по офшорингу, переданы в Индию? Приведите пример (помимо того, о котором рассказывается в этой книге), показывающий, как офшоринг может, с одной стороны, устранить часть рабочих мест в США, а с другой – увеличить.
13. Что такое ВТО и какое отношение эта организация имеет к международной торговле? Сколько стран входят в ВТО? (Вы можете уточнить число, приведенное в этой книге, если обратитесь к ее веб-сайту www.wto.org.) Какие задачи решил Уругвайский раунд (1994 г.) торговых переговоров ВТО? Как называется текущий раунд ВТО, проводимый по вопросам торговли?
14. (*Последний штрих*) Каковы основные причины беспокойства людей и групп, протестующих против ВТО? Какие проблемы, если такие есть, возникают, когда слишком много дополнительных вопросов состыковываются с действиями, направленными на либерализацию торговли?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. *Торговая либерализация: ВТО* Посетите веб-сайт Всемирной торговой организации www.wto.org/ и найдите там самые последние новости, касающиеся ее деятельности. Перечислите и обобщите три последних события, связанных с ВТО.
2. *Комиссия по международной торговле США: что это такое и чем она занимается.* Посетите веб-сайт www.usitc.gov и выясните, каковы основные обязанности *International Trade Commission, USITC*

(Комиссии по международной торговле США). Чем эта организация отличается от Всемирной торговой организации (вопрос 13)? Посетите раздел *Information Center* (Информационный центр) и найдите там заголовок *News Releases* (Новостные релизы). Выясните, а затем кратко опишите три цели *USITC*, связанные с несправедливыми международными приемами торговли, негативно воздействующими на производителей США.

В этой главе вы узнаете:

- как при осуществлении международных транзакций обмениваются валюты разных стран;
- о балансовом отчете, который Соединенные Штаты используют для учета международных платежей и получаемых сумм;
- о том, как на валютных рынках определяются обменные курсы;
- чем различаются между собой плавающий и фиксированный обменные курсы;
- о том, каковы причины и следствия недавних рекордных торговых дефицитов в США.



Обменные курсы валют, платежные балансы и торговые дефициты

Если вы принесете в банк американский доллар и попросите обменять его на валюту США, на вас посмотрят в лучшем случае странно. Если вы будете настаивать, то сможете получить в обмен другой доллар. За один американский доллар можно купить ровно один американский доллар. В то же время 25 апреля 2006 г. на один доллар США можно было купить 2353 колумбийских песо, 1,34 австралийских долларов, 0,56 фунтов стерлингов, 1,13 канадских доллара, 0,80 европейских евро, 114,82 японских иен или 11,15 мексиканских песо. Что объясняет этот на первый взгляд случайный набор обменных курсов?

В гл. 35 мы рассмотрели сравнительное преимущество как основу мировой торговли и обсудили влияние барьеров на свободную торговлю. В этой главе мы прежде всего хотим подробно познакомить читателя с валютными, или финансовыми, аспектами международной торговли.

Финансирование международной торговли

Основной чертой, отличающей международные платежи от внутренних, является использование двух разных национальных валют. Например, когда американская фирма экспортирует товары мексиканской

компании, она хочет получить оплату в американских долларах. Но мексиканский импортер располагает только песо. Чтобы сделка состоялась, он должен обменять свои песо на доллары.

Проблема решается на рынках иностранных валют, где на американские доллары можно купить мексиканские песо, южнокорейские воны, британские фунты, японские иены и любую другую валюту, и наоборот, за каждую из них получить какое-то ко-

личество долларов. Тем самым валютные рынки, подерживаемые ведущими банками Нью-Йорка, Лондона, Цюриха, Токио и других городов, содействуют мировому экспорту и импорту.

Экспортные операции США

Предположим, американский экспортер согласен продать британской фирме компьютеры на сумму 300 тыс. долл. Допустим для простоты, что обменный курс, т.е. курс, или цена, по которой фунт обменивается на (или конвертируется в) доллары и обратно, составляет 2 долл. за 1 ф. ст. (фактический обменный курс между этими двумя валютами на момент написания этой книги составлял 1,50 долл. = 1 ф. ст.). Это означает, что британский импортер должен заплатить 150 тыс. ф. ст. американскому экспортеру, чтобы получить компьютеры на сумму в 300 тыс. долл. Также предположим, что все покупатели британских фунтов и американских долларов находятся только в этих двух странах — Великобритании и США. Давайте посмотрим, какими будут основные составляющие этой сделки, или, как ее еще называют, транзакции.

- Для оплаты американских компьютеров британский покупатель снимает со своего текущего счета в лондонском банке 150 тыс. ф. ст. и отправляет их американскому экспортеру.
- Американская экспортная фирма должна платить по своим счетам в долларах, а не фунтах. Поэтому экспортер продает чек на 150 тыс. ф. ст. какому-либо крупному американскому банку, скажем, расположенному в Нью-Йорке, который является дилером по иностранной валюте. Банк зачисляет 300 тыс. долл. на расчетный счет американской компании, что эквивалентно 150 тыс. ф. ст., указанным в чеке.
- Нью-йоркский банк депонирует 150 тыс. ф. ст. в лондонский банк-корреспондент для последующей продажи какому-нибудь американскому покупателю, которому потребуются фунты.

Обратите внимание на следующий важный момент — американский экспорт порождает спрос на доллары за рубежом, а необходимость удовлетворения этого спроса, в свою очередь, вызывает предложение иностранной валюты (в данном случае фунтов стерлингов), находящейся в распоряжении американских банков и предоставляемой американским покупателям.

Но остается вопрос: почему нью-йоркский банк изъявил готовность уступить доллары за фунты стерлингов? Как видно из приведенного выше примера, нью-йоркский банк является дилером по операциям с иностранной валютой, т.е. занимается покупкой (за комиссионные) и, наоборот, продажей (также за комиссионные) фунтов за доллары.

Импортные операции США

Мы только что показали, что нью-йоркский банк купит фунты за доллары для осуществления американских импортных (британских экспортных) операций. Предположим, американская компания, занимающаяся розничной торговлей, хочет импортировать компакт-диски новой популярной британской музыкальной группы общей стоимостью 150 тыс. ф. ст. Покажем снова последовательность шагов, которые надо выполнить в ходе совершения этой сделки:

- Американский импортер должен купить 150 тыс. ф. ст. по курсу 2 долл. = 1 ф. ст., для чего он выписывает чек в свой нью-йоркский банк на 300 тыс. долл. Так как британский экспортер хочет, чтобы ему платили не в долларах, а в фунтах, американский импортер должен обменять доллары на фунты, для чего он должен пойти в нью-йоркский банк и купить 150 тыс. ф. ст. за 300 тыс. долл. (Возможно, американский импортер купит те же самые 150 тыс. долл., которые нью-йоркский банк приобрел в ходе предыдущей американской экспортной операции.)
- Американский импортер отправляет только что полученный чек на 150 тыс. ф. ст. британской фирме, которая депонирует его в лондонском банке.

Таким образом, как мы видим, американский импорт создает внутренний спрос на иностранную валюту (в данном случае на фунты стерлингов), а удовлетворение этого спроса снижает запасы иностранной валюты в американских банках, которыми могут при необходимости воспользоваться американские потребители.

Анализируя рассматриваемую здесь комбинацию экспорта и импорта, следует обратить внимание на одну особенность. Американский экспорт (в данном случае компьютеров) предоставляет в распоряжение американских банков, т.е. «зарабатывает» для них, запас иностранной валюты, а американский импорт (например, компакт-дисков) создает спрос на эти деньги. То есть в широком смысле экспорт любой страны финансирует, или «оплачивает», ее импорт. Экспорт позволяет увеличить запас долларов, которые затем используются для удовлетворения спроса на доллары, связанного с импортом.

Постскриптум: хотя наши примеры ограничиваются экспортом и импортом товаров, спрос на фунты стерлингов и их предложение возникает и от операций, связанных с услугами и выплатой процентов и дивидендов по иностранным инвестициям. Таким образом, американцам требуются фунты не только для финансирования импорта, но и для покупки страховых и транспортных услуг у британских компаний, проведения отпусков в Лондоне, выплаты дивидендов и процентов по британским инвестици-

ям в США и осуществления новых финансовых инвестиций и капиталовложений в Великобритании. (Ключевой вопрос 2.)

Платежный баланс страны

Платежный баланс страны – это сумма всех транзакций, которые имеют место между резидентами страны и резидентами всех остальных стран. Эти транзакции включают товарный экспорт и импорт, расходы туристов, проценты и дивиденды, полученные или выплаченные за рубежом, покупку и продажу финансовых или реальных зарубежных активов. Бюро экономического анализа при Министерстве торговли США каждый год готовит отчет о состоянии платежного баланса страны. Платежный баланс показывает все платежи, которые США получают от других стран, и все выплаты США этим странам.

Упрощенный вариант платежного баланса США на 2005 г. показан в табл. 36.1. Проанализируем ее и посмотрим, что она говорит о состоянии международной торговли и финансов США. Чтобы дать цифрам правильное объяснение, мы разделили торговый платежный баланс на две составляющие: *счет текущих операций* и *счет движения капиталов и финансов*.

Счет текущих операций

Верхняя часть табл. 36.1 дает общее представление о торговле США произведенными за текущий период товарами и услугами и поэтому получила название *счет текущих операций*. Строки (1) и (2) показывают соответственно товарный экспорт и импорт США за 2005 г. Обратите внимание, что мы отметили американский экспорт знаком *плюс (+)*, поскольку он выступает как *кредит*, т.е. создает (или зарабатывает) иностранную валюту для США. Как мы уже

Таблица 36.1

Платежный баланс США в 2005 г., млрд долл.

Счет текущих операций		
(1)	Товарный экспорт из США	+893
(2)	Товарный импорт в США	-1675
(3)	<i>Сальдо баланса внешней торговли</i>	-782
(4)	Экспорт услуг из США	+380
(5)	Импорт услуг в США	-322
(6)	<i>Сальдо баланса услуг</i>	+58
(7)	<i>Сальдо баланса товаров и услуг</i>	-724
(8)	Чистые доходы от инвестиций	+2
(9)	Чистые трансферты	-83
(10)	Баланс счета текущих операций	-805
Счет движения капиталов и финансов		
<i>Счет движения капиталов</i>		
(11)	<i>Баланс счета движения капиталов</i>	-6
Финансовый счет		
(12)	Покупки иностранцами активов в США	+1298*
(13)	Покупки США активов за рубежом	-487*
(14)	<i>Баланс финансового счета</i>	+811
(15)	Баланс счета движения капиталов и финансов	+805
		0, долл.

* Включает половину 10 млрд долл. статистических отклонений, которые появляются при составлении счета движения капиталов

Источник: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, www.bea.gov/. Предварительные данные за 2005 г. Данные об экспорте и импорте даны на основе платежного баланса и обычно отличаются от данных по экспорту и импорту, сообщаемых в счете национального дохода и продукта.

узнали, когда исследовали вопрос о финансировании международной торговли, любые подобные экспорту операции, обязывающие иностранцев осуществлять платежи США, создают запасы иностранной валюты в американских банках.

И наоборот, американский импорт считается *дебетом*, поскольку в результате иностранная валюта расходуется, и поэтому он дан со знаком «минус». Мы уже отмечали, что американский импорт обязывает американцев производить «выплаты» всему миру, которые сокращают имеющиеся в распоряжении американских банков запасы иностранной валюты.

Торговый баланс Строки (1) и (2) табл. 36.1 показывают, что в 2005 г. товарный экспорт, равный 893 млрд долл., не «заработал» США достаточно иностранной валюты для финансирования товарного импорта, достигшего 1675 млрд долл. Разницу между товарным экспортом страны и ее товарным импортом показывает *баланс товарной торговли*. Если экспорт превышает импорт, то образуется положительное сальдо торгового баланса. Если импорт превышает экспорт, возникает внешнеторговый дефицит, или отрицательное сальдо торгового баланса. Как видно из строки (3), в 2005 г. в США внешнеторговый дефицит составил 782 млрд долл.

Баланс услуг Строка (4) показывает, что США не только экспортируют товары, например самолеты и компьютеры, но и предоставляют различные услуги, в частности страховые, консалтинговые, транспортные и брокерские, резидентам иностранных государств. Согласно строке (4) в табл. 36.1, в 2005 г. общий сервисный «экспорт» достиг 380 млрд долл.; он показан со знаком «плюс» как кредит. Строка (5) свидетельствует, что американцы покупают, или «импортируют», аналогичные услуги у иностранцев. Импорт таких услуг в 2005 г. достиг 322 млрд долл. и показан со знаком «минус» как дебет. Таким образом, баланс услуг (строка 6) за 2005 г. составил 58 млрд долл.

Баланс товаров и услуг, представленный в строке (7), – это разница между американским экспортом товаров и услуг (строки 1 и 4) и американским импортом товаров и услуг (строки 2 и 5). В 2005 г. импорт товаров и услуг в США превысил экспорт товаров и услуг из США на 724 млрд долл. Поэтому имеет место **торговый дефицит** или, как его еще называют, неблагоприятный торговый баланс. И наоборот, **торговый излишек**, или благоприятный торговый баланс, появляется в том случае, когда экспорт товаров и услуг превосходит импорт товаров и услуг. (Во вставке «Международный ракурс 36.1» показаны торговые дефициты и излишки США по сделкам с отдельными странами.)

Баланс счета текущих операций В строке (8) показаны *чистые доходы от инвестиций*, представля-

Международный ракурс 36.1

Американский торговый баланс по товарам и услугам по ряду стран, 2004 г.

Соединенные Штаты имеют крупные торговые дефициты по операциям с товарами и услугами с некоторыми странами, в частности Китаем, Японией и Канадой.

Дефицит по товарам и услугам

Торговый излишек

Миллиарды долларов США



Источник: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, www.bea.gov/.

ющие разницу между 1) процентными и дивидендными платежами, осуществленными иностранцами на вложенный за рубежом американский капитал, и 2) процентными и дивидендными платежами, которые американцы выплачивали за иностранный капитал, инвестированный в США. Обратите внимание, что в 2005 г. чистые доходы от инвестиций оказались положительными и составили 2 млрд долл.

Строка (9) показывает чистые переводы как частных, так и государственных средств из США в другие страны мира. Сюда входит американская иностранная помощь, пенсии американских граждан, проживающих за рубежом, денежные переводы эмигрантов родственникам, проживающим за границей; 83 млрд долл. переводов являются «внешними платежами» и снижают имеющийся у США запас иностранной валюты. В каком-то смысле можно сказать, что США экспортируют добрую волю, а импортируют благодарности.

Суммируя все операции по текущему счету, мы получаем **баланс счета текущих операций** (строка 10). В 2005 г. США имели дефицит текущего баланса в 805 млрд долл. Это означает, что американские импортные операции по текущему счету (строки 2, 5, 8

и 9) создали спрос на большой объем иностранной валюты, чем смогли обеспечить экспортные операции этой страны.

Счет движения капиталов и финансов

Вторым счетом в общем торговом балансе является **счет движения капиталов и финансов**, который состоит из двух отдельных счетов: *счета движения капиталов и финансового счета*.

Счет движения капиталов Это «чистый» счет (который может быть либо положительным, либо отрицательным), в котором в основном измеряется списание части или всего долга по взаимному согласию должника и кредитора. Строка (11) сообщает нам, что в 2005 г. американцы простили на 6 млрд долл. больше долгов, которые им были должны иностранцы, чем иностранцы простили американцам. Знак «минус» обозначает дебет, это фиктивная, только на бумаге, сумма выплат на итоговую величину прощенного долга.

Финансовый счет Финансовый счет обобщает покупки или продажи фактических или финансовых активов и соответствующие им потоки денежных платежей, которые сопровождают эти сделки. К примеру, иностранная компания может приобрести в Соединенных Штатах как физические активы, например офисное здание, так и финансовые, например ценные бумаги правительства США. В любой из этих сделок присутствует факт «экспорта» прав собственности на американские активы за пределы США в обмен на поступления иностранной валюты (приток денежного капитала). «Экспорт» прав собственности отражается в строке (11) как *приток капиталов в США*. Покупка иностранцами американских активов учитывается со знаком «плюс», так как, подобно экспорту американских товаров и услуг, отражает приток иностранной валюты в США.

И наоборот, американская компания может приобрести, скажем, гостиничную сеть (материальный актив) в другой стране или обыкновенные акции иностранной фирмы (финансовый актив). Общим в этих сделках является «импорт» прав собственности на иностранные реальные или финансовые активы в США и одновременно отток иностранной валюты (отток денежного капитала) из США. Этот «импорт» (или *покупка американцами иностранных активов*) отражается в платежном балансе в строке (12) со знаком «минус», поскольку, так же как и импорт товаров и услуг, он сопряжен с оттоком иностранной валюты из США.

Полученный в результате сложения строк (11) и (12) баланс финансового отчета в 2005 г. составил 811 млрд долл. (строка 14). В 2005 г. США «экспортировали» прав собственности на свои материальные и финансовые активы на сумму 1298 млрд долл., а «импортировали» прав собственности на иностран-

ные активы на сумму 487 млрд долл. Если выразить это по-другому, излишек в 811 млрд долл. на финансовом счете — это результат притока в США иностранной валюты.

Остаток на **счете движения капиталов и финансов** (строка 15) равен 805 млрд долл. Эта сумма составлена из дефицита в 6 млрд долл. на счете движения капиталов и излишка в 811 млрд долл. на финансовом счете. Обратите внимание, что эти 805 млрд долл. на счете движения капиталов и финансов равны 805 млрд долл. дефицита на счета текущих операций. Различные составляющие платежного баланса (счет текущих операций, счет движения капиталов и финансовый счет) должны в сумме быть равны нулю. Каждая использованная единица иностранной валюты (статьи баланса со знаком «минус», отражающие расход валюты или дебетовые операции) должна иметь источник (статьи баланса со знаком «плюс», отражающие поступления валюты или кредитовые операции).

Дефициты и излишки платежных балансов

Хотя платежные балансы должны всегда сводиться к нулю, как это показано в табл. 36.1, экономисты и политики часто говорят о **дефиците и профиците платежного баланса**. Центральные банки стран имеют определенные **официальные резервы**, состоящие из иностранных валют, резервов, которые они хранят в Международном валютном фонде, и запасов золота. Эти резервы используются или пополняются, чтобы скомпенсировать любой итоговый дефицит или излишек, который в противном случае мог бы возникнуть в платежном балансе. (Это во многом похоже на то, когда вы берете из своих сбережений или, наоборот, кладете на свой сберегательный счет, стараясь сбалансировать ваши годовые доходы и расходы.) В некоторые годы страна должна воспользоваться своими официальными резервами, переведя их на счет движения капиталов и финансов, чтобы сбалансировать этот счет со счетом текущих операций. В такие годы, как говорят, у страны есть *дефицит платежного баланса*.

В другие годы со счета движения капиталов и финансов могут быть отправлены определенные суммы в официальные резервы, чтобы опять же сбалансировать этот счет со счетом текущих операций. В такие годы, как говорят, страна имеет *излишек платежного баланса*.

Дефицит платежного баланса далеко не всегда можно расценивать как негативное явление, так же как и активное сальдо платежного баланса не следует однозначно рассматривать как положительное явление. Оба результата просто отражают существующие реалии. Вместе с тем официальные резервы любой страны ограничены. Постоянный дефицит

платежного баланса, который должен финансироваться из этих резервов, неизбежно приведет к их истощению. В этом случае стране придется разрабатывать специальные меры для корректировки платежного баланса. Эти меры могут повлечь за собой болезненную перестройку на макроэкономическом уровне, использование торговых барьеров и аналогичных ограничений либо значительное обесценение национальной валюты. Поскольку столь крайние меры нежелательны, правительства большинства стран хотя бы в течение нескольких лет стремятся к достижению сбалансированности счетов.

Официальные резервы Соединенных Штатов в 2005 г. составили 75 млрд долл. При обычном развитии событий ежегодные снижения или наращивания официальных резервов, особенно в виде изъятий и депозитов, со временем балансируются. Например, запас официальных резервов в США вырос с 79 млрд долл. в 2003 г. до 86 млрд долл. в 2004 г., а в 2005 г. он упал до 75 млрд долл. **36.1 Balance of payments**

Исторически крупные дефициты счета текущих операций, с которыми Соединенные Штаты сталкиваются на протяжении последних нескольких лет, это намного более серьезная проблема, чем ежегодный дефицит или излишек платежного баланса. Дефициты счета текущих операций необходимо финансировать такими же по размеру излишками счета движения капиталов и финансов. Пока решение этой задачи не вызывало больших проблем. Ниже в этой главе мы изучим причины и политические последствия крупных дефицитов счета текущих операций. (Ключевой вопрос 3.)

Краткое повторение 36.1

- Американский экспорт создает спрос на доллары за пределами США, что, в свою очередь, увеличивает предложение иностранных валют. Американский импорт порождает спрос на иностранную валюту в самих США, что, в свою очередь, снижает ее запасы в американских банках.
- Баланс счета текущих операций есть стоимость экспортируемых из страны товаров и услуг минус стоимость импортируемых товаров и услуг плюс чистый инвестиционный доход страны плюс чистые трансферты.
- Баланс счета движения капиталов и финансов включает итоговый результат прощения долгов страной и прощения долгов ей и разницу между стоимостью проданных иностранцам материальных и финансовых активов страны и стоимостью купленных у них материальных и финансовых активов.
- Сумма баланса счета текущих операций и баланса счета движения капиталов и финансов всегда равна нулю.

- Дефицит платежного баланса возникает тогда, когда страна должна воспользоваться своими официальными резервами, чтобы сбалансировать счет движения капиталов и финансов и счет текущих операций; излишек платежного баланса имеет место, когда страна увеличивает свои официальные резервы, чтобы сбалансировать указанные счета.

Гибкие валютные курсы

Как масштабы, так и устойчивость дефицита или излишка платежного баланса, а также характер мер, предпринимаемых страной для преодоления несбалансированности, зависят от применяемой системы валютных курсов. Существуют два «чистых» типа систем валютных курсов.

- **Система гибких, или плавающих, валютных курсов**, при которой курсы обмена национальных валют определяются под воздействием спроса и предложения, без вмешательства государства.
- **Система фиксированных валютных курсов**, при которой государство определяет курсы обмена валют и для поддержания этих курсов проводит соответствующую экономическую политику.

Сначала рассмотрим плавающий валютный курс. Попробуем определить курс, или цену, по которому может происходить обмен американских долларов на фунты стерлингов на рынке. На рис. 36.1 (Ключевой график) показана кривая спроса на фунты стерлингов D_1 и кривая предложения фунтов стерлингов S_1 на валютном рынке. **36.1 Flexible exchange rates**

Кривая спроса на фунты стерлингов имеет отрицательный наклон, поскольку если эти фунты станут для американцев более дешевыми, то и британские товары и услуги станут для них дешевле. Таким образом, при более низкой долларовой цене фунтов стерлингов Соединенные Штаты смогут купить большее количество британской валюты и, следовательно, приобрести больше британских товаров и услуг в расчете на один доллар. Чтобы получить эти, ставшие относительно более дешевыми товары, граждане США увеличат свой спрос на фунты стерлингов.

Кривая предложения фунтов стерлингов имеет положительный наклон, поскольку, когда долларовая стоимость фунта стерлингов растет (или, иначе, стоимость доллара, выраженная в фунтах стерлингов, падает), граждане Великобритании станут покупать больше американских товаров. Покупая больше американских товаров, они поставляют на валютный рынок больше фунтов стерлингов. Иными словами, чтобы покупать американские товары, британцы должны обменивать свои фунты стерлингов на доллары.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

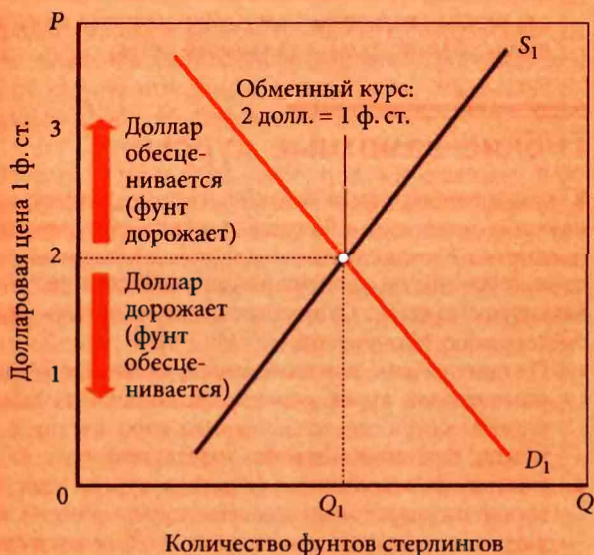


Рис. 36.1

Рынок иностранной валюты (британских фунтов стерлингов). Равновесную долларовую цену фунта стерлингов (в данном случае 2 долл.) определяет пересечение кривой спроса на фунты стерлингов D_1 и кривой предложения фунтов стерлингов S_1 . Это означает, что установится обменный курс 2 долл. = 1 ф. ст. Направленная вверх стрелка показывает, что при более высокой долларовой цене (например, 3 долл. = 1 ф. ст.) доллар обесценивается (а фунт стерлингов дорожает). Направленная вниз стрелка говорит о том, что чем ниже долларова цена фунта (например, 1 ф. ст. = 1 долл.), тем дороже становится доллар (тем больше обесценивается фунт стерлингов).

Быстрый тест 36.1

1. Какие из данных утверждений верны:
 - а) по мере удорожания доллара спрос на фунты стерлингов растет;
 - б) по мере роста долларовой цены фунта предложение фунтов убывает;
 - в) в точке достижения равновесного обменного курса цена доллара равна $1/2$ фунта стерлингов;
 - г) если спрос на фунты стерлингов возрастет, доллар дорожает.
2. При цене 2 долл. за 1 ф. ст.:
 - а) курс обмена долларов на фунты стерлингов нестабилен;
 - б) величина предложения фунтов равна величине спроса на фунты стерлингов;
 - в) долларова цена 1 ф. ст. равна цене 1 долл., выраженной в фунтах;
 - г) американский товарный экспорт в Великобританию должен равняться американскому товарному импорту из Великобритании.
3. При прочих равных условиях сдвиг влево кривой спроса на рис. 38.3:
 - а) приводит к обесценению доллара;
 - б) приводит к нехватке фунтов стерлингов на рынке по старой цене 2 долл. за 1 ф. ст.;
 - в) может быть вызван глубоким экономическим спадом в США;
 - г) может быть вызван значительным ростом ставок реального процента в Великобритании.
4. При прочих равных условиях сдвиг кривой предложения вправо на рис. 38.3:
 - а) приведет к обесценению доллара и может быть вызван значительным ростом ставок реального процента в Великобритании;
 - б) приведет к обесценению доллара и может быть вызван значительным падением ставок реального процента в Великобритании;
 - в) приведет к удорожанию доллара и может быть вызван значительным ростом ставок реального процента в США;
 - г) приведет к удорожанию доллара и может быть вызван значительным падением ставок реального процента в США.

Цену фунтов стерлингов в долларах определяет точка пересечения кривых спроса и предложения. В данном случае эта цена (или валютный курс) составляет 2 долл. за 1 ф. ст.

Обесценение и удорожание валюты

Валютный курс, устанавливаемый свободными рыночными силами, может изменяться и действительно часто изменяется. Когда цена фунта в долларах увеличивается, например поднимается с 2 долл. за 1 ф. ст. до 3 долл. за 1 ф. ст., говорят, что стоимость доллара понизилась, или доллар *обесценился* по отношению к фунту. В более общем виде обесценение валюты означает, что для покупки одной единицы какой-либо иностранной валюты (фунтов) потребуется больше единиц национальной валюты (долларов).

Когда цена фунта в долларах *снижается*, например падает с 2 долл. за 1 ф. ст. до 1 долл. за 1 ф. ст., стоимость доллара повышается, или доллар *дорожеет* по отношению к фунту. В общем виде удорожание валюты означает, что на покупку единицы какой-либо иностранной валюты (фунтов) потребуется затратить меньше единиц национальной валюты (долларов).

Обратите внимание на то, что в нашем примере с США и Великобританией, когда доллар обесценивается, фунт обязательно дорожает, и наоборот. Когда валютный курс доллара и фунта меняется с 2 долл. за 1 ф. ст. до 3 долл. за 1 ф. ст., в этом случае требуется больше долларов для покупки 1 ф. ст., и поэтому доллар обесценивается. Но теперь, чтобы купить доллар, необходимо потратить *меньше* фунтов. Если при первоначальном курсе, чтобы купить 1 долл., требовалось $\frac{1}{2}$ ф. ст., то при новом курсе для приобретения 1 долл. необходимо всего $\frac{1}{3}$ ф. ст. В результате фунт стал дороже относительно доллара. Если доллар обесценивается по отношению к фунту, фунт относительно доллара дорожает. Если доллар становится дороже по отношению к фунту, фунт относительно доллара обесценивается.

Детерминанты валютного курса

Какие же факторы определяют удорожание или обесценение национальной валюты? Мы можем сделать три основных обобщения:

- Если спрос на национальную валюту растет, то при прочих равных условиях валюта дорожает. Если спрос на валюту снижается, валюта обесценивается.
- Если предложение национальной валюты возрастает, валюта обесценивается. Если ее предложение сокращается, валюта дорожает.
- Если одна из валют дорожает, другие валюты по отношению к ней обесцениваются.

Помня об этих обобщениях, попробуем разобраться в параметрах, определяющих уровень обменных курсов, т.е. с теми факторами, которые влияют на изменение либо спроса, либо предложения национальной валюты.

Изменения вкусов потребителей Любые изменения вкусов или предпочтений потребителей в отношении товаров из другой страны изменяют спрос или предложение на валюту этой страны, а также изменяют ее валютный курс. Например, если технологические достижения американцев в производстве сотовых телефонов делают их технику более привлекательной для британских потребителей и промышленности, то они, покупая больше американских сотовых телефонов, поставят больше фунтов на валютные рынки, и курс доллара повысится.

И наоборот, если английский твид станет более популярным в США, кривая спроса на фунты в США сместится вправо, а стоимость доллара относительно фунта снизится.

Относительные изменения доходов Если рост национального дохода одной страны обгоняет рост этого показателя в других странах, курс ее валюты, по всей видимости, снизится. Давайте разберемся, почему это происходит. Импорт страны находится в прямой зависимости от уровня ее дохода. Например, по мере повышения доходов в США американские потребители станут покупать больше отечественных и иностранных товаров. Если экономика США быстро расширяется, а британская экономика стагнирует, то американский импорт британских товаров и, следовательно, спрос в США на фунты будет расти. Цена фунта в долларах будет повышаться, что означает обесценение доллара.

Относительное изменение цен Изменение уровней цен в двух странах сдвигает кривые спроса и предложения валют и сказывается на обменном курсе этих валют.

Существует **теория паритета покупательной способности**, сущность которой заключается в том, что обменные курсы уравнивают покупательную способность различных валют. Иными словами, курсы обмена валют корректируются таким образом, чтобы соответствовать соотношению уровней цен, сложившихся в разных странах. Если рыночная потребительская корзина стоит 10 тыс. долл. в США и точно такая же рыночная корзина стоит 5 тыс. ф. ст. в Великобритании, то обменный курс этих валют должен составлять 2 долл. за 1 ф. ст. Согласно этой теории, покупательная способность доллара, потраченного на товары в Великобритании, Японии, Турции и других странах, будет одинаковой.

На практике, однако, обменные курсы порой сильно отклоняются от паритета покупательной способности даже в долгосрочном периоде. Тем не менее колебания относительных уровней цен являются

Рассмотрим следующую ситуацию...

Индекс на основе биг-мака

Теория паритета покупательной способности (PPP) утверждает, что обменные курсы устанавливаются такими, что во всех странах корзина основных товаров и услуг стоит приблизительно одинаково. Если, скажем, такая рыночная корзина стоит 1000 долл. в США и 100 тыс. иен в Японии, то обменный курс будет равен 1 долл. = 100 иен (1000 / 100 000). Если же обменный курс изменится и станет 1 долл. = 110 иен, можно считать, что доллар относительно иены подешевел, а иена, наоборот, подорожала. При обменном курсе 1 долл. = 90 иен ситуация изменилась в другом направлении: доллар относительно иены подорожал, а иена подешевела.

Вместо использования рыночной корзины товаров и услуг журнал *The Economist* предлагает довольно легкомысленный на первый взгляд тест теории паритета покупательной способности на основе индекса биг-мака. В нем используются обменные курсы валют 100 стран для конвертирования цены биг-мака, по которой он продается в каждой стране, в доллары США. Если конвертированная долларовая цена этого бургера, скажем, в Великобритании превышает долларовую цену биг-мака в США, по мнению специалистов *The Economist* (конечно, при этом они говорят не совсем серьезно), стоимость британского фунта относительно доллара США завышена. И наоборот, если при пересчете цены биг-мака, по которой он продается в Великобритании, в доллары, она оказывается ниже долларовой цены этого бургера в США, то фунт относительно доллара занижен.

The Economist нашел значительные отклонения в фактических обменных курсах доллара во многих странах

мира, из чего сделал вывод, что полученные цифры не очень-то соответствуют теории паритета покупательной способности. Однако он с долей юмора заявляет, что может предоставить ряд примеров, свидетельствующих об успехе его подхода, хотя он и с «перчинкой».

«Некоторые читатели столкнулись с тем, что им трудно понять сущность индекса биг-мака. Когда в начале года в обращение был запущен евро, большинство аналитиков ожидали, что его курс будет расти. Однако индекс биг-мака позволял высказать предложение, что евро изначально был завышен относительно доллара, и действительно через какое-то время он упал (на 13%)... Нашим корреспондентам по всему миру мы еще раз поручили собрать первичные данные (в прямом смысле через свой желудок), но их опыт, скорее всего, свидетельствует, что инвесторы игнорируют бургерномику»*.

Может быть, предложенный вариант – это лишь не самая удачная шутка. Тем не менее экономист Роберт Камби (*Robert Cumby*) изучал индекс биг-мака в 14 странах на протяжении 10 лет** . Вот лишь некоторые из его выводов.

- Занижение стоимости какой-то валюты на 10% по индексу биг-мака за год обычно сопровождается ее подорожанием на 3,5% в следующем году.
- Когда цена биг-мака в какой-то стране, пересчитанная в доллары США, высокая, цена этого бургера в национальной валюте в следующем году обычно снижается. Да-а! Этот индекс не так-то плох.

* «Big MacCurrencies», *The Economist*, Apr. 3, 1999; «Mcparity», *The Economist*, Dec. 11, 1999

** Robert Cumby, «Forecasting Exchange Rates and Relative Prices with the Hamburger Standard: Is What You Want What You Get with Mcparity?» *National Bureau of Economic Research*, January 1997.

одним из параметров, определяющих соотношение валютных курсов. Например, в ситуации, когда уровень цен на внутреннюю продукцию в США резко растет, а в Великобритании остается на прежнем уровне, американские потребители частично переключаются на недорогие британские товары, и спрос на фунты стерлингов возрастет. В то же время англичане сокращают импорт из Соединенных Штатов, а значит, спрос на доллары снижается. Такие изменения в спросе и предложении вызовут удорожание фунта стерлингов и обесценение доллара.

Относительные процентные ставки Изменение валютного курса двух стран может быть также вызвано изменениями относительных процентных ставок. Предположим, в США реальные процентные ставки растут, в то время как в Великобритании они не меняются. Британские граждане неожиданно обнаруживают, что финансовые вложения в США стали для них необычайно выгодными. Чтобы осуществить эти инвестиции, они будут вынуждены продавать

свои фунты стерлингов и покупать доллары. Рост предложения фунтов вызовет снижение курса фунта стерлингов относительно доллара.

Спекуляции Валютные спекулянты занимаются покупкой и продажей валюты с целью ее дальнейшей перепродажи или выкупа с выгодой для себя. Предположим, спекулянты ожидают, что: 1) темпы роста экономики США будут выше, чем в Великобритании; 2) темпы роста цен в США также будут выше, чем в Великобритании. На основе этих ожиданий спекулянты приходят к мнению, что курс фунта стерлингов будет расти, а курс доллара падать. Поэтому спекулянты начнут конвертировать имеющиеся у них доллары в фунты. Эти действия повлекут за собой увеличение спроса на фунты стерлингов, удорожание фунта и обесценение доллара. Наблюдается эффект самореализации прогноза: курс фунта стерлингов растет, а курс доллара снижается именно потому, что спекулянты ожидают этого и в своих действиях исходят из того, что изменения стои-

мости валют действительно произойдут. Именно таким образом спекуляция влияет на курсы валют. (Более подробно мы остановимся на деятельности валютных спекулянтов во вставке «Последний штрих» в этой главе.)

Действие факторов, определяющих валютные курсы, в совокупности показано в табл. 36.2. Советуем вам с ней внимательно ознакомиться.

Гибкие валютные курсы и платежный баланс

Сторонники системы гибких валютных курсов считают, что она обладает несомненным достоинством: гибкие валютные курсы автоматически корректируются таким образом, что дефициты и излишки платежных балансов в конечном счете исчезают. Это можно пояснить с помощью прямых S_1 и D_1 на рис. 36.2, которые соответствуют кривым спроса и предложения на рис. 36.1. Равновесный валютный курс 2 долл. = 1 ф. ст. предполагает, что отрицательного и положительного сальдо платежного баланса

нет. При валютном курсе 2 долл. = 1 ф. ст. количество фунтов, требующихся американцам для импорта британских товаров, оплаты британских транспортных и страховых услуг, выплаты процентов и дивидендов на британские инвестиции в США, равно количеству фунтов, предоставленных британцами в счет оплаты американского экспорта товаров и услуг, выплаченных процентов и дивидендов по американским инвестициям в Великобритании. Другими словами, никаких изменений в официальных резервах США для уравнивания дефицита или профицита платежного баланса производить не потребуется.

Предположим теперь, что либо потребительские вкусы американцев изменились и они решили покупать больше британских автомобилей, либо уровень цен в США по сравнению с Великобританией повысился, либо процентные ставки в США относительно Великобритании упали. Любое из этих событий или все они вместе порождают рост спроса американцев на британский фунт с D_1 , скажем, до D_2 (рис. 36.2).

Видно, что при первоначальном валютном курсе 2 долл. = 1 ф. ст. дефицит американского платежного

Таблица 36.2

Детерминанты обменных курсов: факторы, изменяющие спрос или предложение конкретной валюты, и обменный курс

Детерминанта	Пример
Изменение вкусов потребителей	Уменьшение популярности японских автомобилей в США (снижение курса японской иены, повышение курса американского доллара); наплыв немецких туристов в США (повышение курса американского доллара, снижение курса евро).
Относительное изменение доходов	Великобритания, оказавшись в состоянии экономического спада, сокращает импорт, в то время как в США производство и реальные доходы возрастают, что увеличивает американский импорт (курс фунта стерлингов повышается, курс американского доллара снижается).
Относительное изменение цен	В Швейцарии уровень инфляции составляет 3% по сравнению с темпами инфляции в 10% в Канаде (курс швейцарского франка увеличивается, курс канадского доллара снижается).
Изменение относительных реальных процентных ставок	Федеральная резервная система повышает процентные ставки в США, в то время как <i>Bank of England</i> таких действий не предпринимает (повышение курса доллара США, снижение курса фунта стерлингов).
Спекуляция	Валютные трейдеры считают, что уровень инфляции в Южной Корее будет заметно выше, чем в Тайване (снижение курса южнокорейского вона, повышение курса тайваньского доллара); валютные трейдеры также полагают, что процентные ставки в Финляндии будут снижаться по сравнению с Данией (снижение курса финской марки, повышение курса датской кроны).

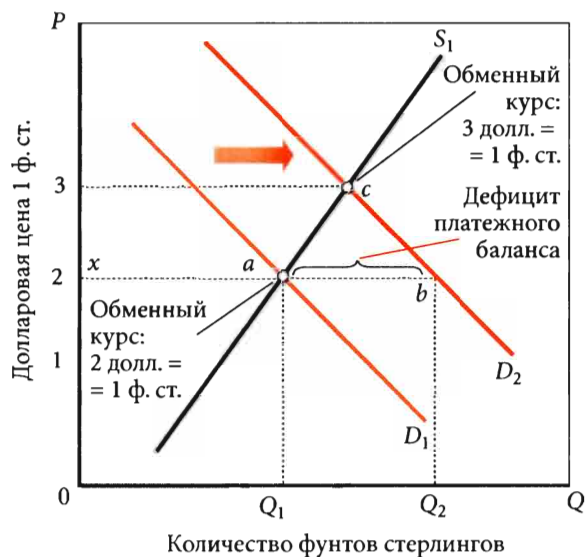


Рис. 36.2

Корректировка платежного баланса в условиях гибких и фиксированных валютных курсов. В условиях гибких валютных курсов сдвиг кривой спроса на фунты от D_1 к D_2 при прочих равных условиях вызовет дефицит платежного баланса США в размере ab ; этот дефицит может быть устранен, если курс вырастет с 2 долл. за 1 ф. ст. до 3 долл. за 1 ф. ст. В условиях фиксированных валютных курсов правительство США будет бороться с недостатком фунтов стерлингов в размере ab либо путем использования резервов иностранной валюты, введения торговых ограничений и контроля за конвертацией валюты, либо проводя стабилизационную политику, ограничивающую экономический рост.

баланса составлял ab . То есть при курсе 2 долл. = 1 ф. ст. спрос американцев на фунты соответствовал точке b , однако из Великобритании фунты поступали лишь в количестве, соответствующем точке a . Из-за этого в США наблюдается нехватка фунтов стерлингов. Но так как мы имеем дело с рынком, где действует свободная конкуренция, эта нехватка изменяет валютный курс (цену фунта в долларах) с 2 долл. = 1 ф. ст. до, скажем, 3 долл. = 1 ф. ст., т.е. курс доллара снизится, а спрос на фунты и их предложение снова выровняются.

Чтобы объяснить, почему это произошло, стоит подчеркнуть еще раз, что обменный курс — это определенная цена, связывающая все внутренние (американские) цены со всеми иностранными (британскими) ценами. Цена в долларах иностранного товара определяется путем умножения цены продукта в иностранной валюте на обменный курс в долларах за единицу иностранной валюты. При обмен-

ном курсе 2 долл. = 1 ф. ст. британский автомобиль ценой в 15 тыс. ф. ст. будет стоить 30 тыс. долл. (15 тыс. ф. ст. \times 2 долл.).

Изменение обменного курса приводит к изменению цен на все британские товары для американцев и на все американские товары для потенциальных британских покупателей. Изменение обменного курса с 2 долл. = 1 ф. ст. на 3 долл. = 1 ф. ст. изменит относительную привлекательность американского импорта и экспорта и восстановит равновесие платежного баланса США (и Великобритании). С точки зрения США, когда цена фунта меняется с 2 до 3 долл., английский автомобиль ценой 15 тыс. ф. ст., который раньше стоил для американцев 30 тыс. долл., теперь будет стоить для них 45 тыс. долл. (15 тыс. ф. ст. \times 3 долл.). Другие британские товары также будут стоить для американцев дороже, в результате чего импорт в США британских товаров и услуг снизится. На рис. 36.2 графически это показано перемещением из точки b в точку c .

С точки зрения Великобритании, валютный курс (цена доллара в фунтах стерлингов) упал (с $\frac{1}{2}$ до $\frac{1}{3}$ ф. ст. за 1 долл.). Ценность фунта на международном рынке возросла. Британцы, получавшие прежде 2 долл. за 1 ф. ст., теперь получают 3 долл. за 1 ф. ст. Следовательно, товары, произведенные в США, стали для англичан дешевле, и американский экспорт в Великобританию возрастет. На рис. 36.2 это показано перемещением из точки a в точку c .

Эти два изменения — сокращение импорта из Великобритании в США и увеличение американского экспорта в Великобританию — являются как раз именно тем, что необходимо для устранения дефицита платежного баланса США. Процесс корректировки прекращается тогда, когда спрос и предложение фунтов стерлингов уравниваются, т.е. когда новый валютный курс станет соответствовать точке c . (**Ключевые вопросы 7 и 10.**)

Недостатки гибких обменных курсов

Хотя система гибких валютных курсов автоматически устраняет несбалансированность платежей, она может вызвать некоторые серьезные проблемы.

Неопределенность и сокращение торговли

Риск и неопределенность, связанные с использованием гибких валютных курсов, могут внести нарушения в торговые потоки. Приведем пример. Предположим, американский дилер заключает контракт на покупку 10 британских автомобилей на сумму 150 тыс. ф. ст. По текущему валютному курсу, скажем 2 долл. за 1 ф. ст., американский импортер рассчитывает заплатить за эти автомобили 300 тыс. долл. Но если в течение трехмесячного срока поставки валютный курс изменится до 3 долл. за 1 ф. ст., то оговоренные контрактом платежи в размере 150 тыс. ф. ст. вырастут до 450 тыс. долл.

Это непредвиденное увеличение цены фунта в долларах может запросто превратить прибыль, на которую рассчитывал американский импортер, в существенные убытки. Отдавая с самого начала отчет о возможных неблагоприятных изменениях валютного курса, американский импортер может просто не захотеть принять на себя риск, связанный с этим делом. Поэтому американская фирма ограничивается продажей автомобилей только отечественных марок, и в результате определенный вид товаров не становится объектом международной торговли.

То же самое рассуждение в полной мере применимо и к инвестициям. Допустим, при валютном курсе 3 долл. за 1 ф. ст. американская фирма инвестирует в британское предприятие 30 тыс. долл. (или 10 тыс. ф. ст.). Она рассчитывает на доход в 10%, т.е. ожидает прибыль в размере 3 тыс. долл. или 1 тыс. ф. ст. Предположим, эти ожидания оказываются верными в том смысле, что британская фирма получает в первый год 1 тыс. ф. ст. на инвестированные 10 тыс. ф. ст. Но затем, допустим, в течение года стоимость доллара повышается до 2 долл. = 1 ф. ст. Абсолютный доход теперь составляет только 2 тыс. долл. (а не 3 тыс. долл.), и норма прибыли падает с ожидаемых 10% до $6\frac{2}{3}\%$ (2 тыс. долл. / 30 тыс. долл.). По своей природе инвестиции – дело рискованное. А дополнительный риск, связанный с неблагоприятными изменениями в валютных курсах, может отвести потенциального американского инвестора от рискованных зарубежных проектов¹.

Изменения условий торговли Условия торговли страны при падении международной стоимости ее валюты будут ухудшаться. Например, увеличение цены фунта в долларах будет означать, что для финансирования одного и того же уровня импорта из Великобритании США должны экспортировать больший объем товаров и услуг.

Нестабильность Свободное колебание валютных курсов также может оказывать дестабилизирующее влияние на внутреннюю экономику. Значительные колебания курсов вначале стимулируют, а затем оказывают депрессивное воздействие на отрасли, производящие товары на экспорт. Если американская экономика функционирует в условиях полной занятости и международная стоимость ее валюты снижается, как в нашем примере, то проявятся инфляционные тенденции. Это объясняется двумя причинами: 1) повышается спрос на американские товары, т.е. увеличивается доля чистого экспорта в совокупных расходах, что вызовет порожденную спросом инфляцию, а цены на весь американский

импорт поднимутся; 2) напротив, удорожание доллара сокращает экспорт и увеличивает импорт, что может вызвать безработицу.

Гибкие или плавающие обменные курсы также могут осложнить реализацию стабилизационной политики в стране, направленной на достижение полной занятости и стабильности цен. Это особенно относится к государствам, чьи доли экспорта и импорта относительно высоки по отношению к общему объему внутренней продукции.

Фиксированные валютные курсы

Пытаясь преодолеть недостатки, присущие системе гибких курсов, время от времени многие страны фиксировали или, как еще говорится, «закрепляли» свои валютные курсы. Чтобы проанализировать последствия и проблемы, связанные с системой фиксированных курсов, предположим, США и Великобритания решили поддерживать валютный курс 2 долл. = 1 ф. ст.

Основная проблема заключается в том, что правительство, объявляя доллар приравненным по стоимости к стольким-то фунтам, не гарантирует стабильность в отношении спроса и предложения фунта. Поскольку спрос и предложение со временем изменяются, государство для стабилизации валютного курса должно прямо или косвенно вмешиваться в функционирование валютного рынка.

Еще раз давайте вернемся к рис. 36.2. Предположим, спрос в США на фунты поднялся с D_1 до D_2 , а дефицит платежного баланса США ab вырос. Это означает, что теперь американское правительство поддерживает валютный курс (2 долл. = 1 ф. ст.), который ниже равновесного курса (3 долл. = 1 ф. ст.). Как могут США компенсировать нехватку фунтов, которая отражает дефицит платежного баланса США? Подталкивать валютный курс вверх до уровня равновесия? Ответ очевиден: необходимо изменить рыночный спрос или предложение либо и то и другое таким образом, чтобы графики по-прежнему пересекались в точке, соответствующей зафиксированному курсу 2 долл. = 1 ф. ст. Существует несколько способов решения этой задачи.

Использование резервов

Один из способов поддержания заданного обменного курса – манипулирование рынком с помощью официальных резервов. Такой способ называется **валютной интервенцией**. Продавая часть своего запаса фунтов стерлингов, правительство США увеличивает предложение британской валюты, т.е. кривая предложения S_f будет сдвигаться вправо до тех пор, пока

¹ Как вы увидите во вставке «Последний штрих» к этой главе, при некоторых издержках и неудобствах трейдер может частично уменьшить риск неблагоприятных колебаний валютного курса, если воспользуется хеджированием на фьючерсном или форвардном рынке иностранной валюты.

не пересечет кривую D_2 в точке b (рис. 36.2), в результате чего обменный курс сохранится на уровне 2 долл. = 1 ф. ст.

Как образуются резервы? Можно предположить, что в прошлом преобладала обратная рыночная ситуация, когда имелся скорее избыток, чем недостаток фунтов стерлингов, и в то время правительство смогло получить этот избыток. То есть ранее правительство, потратив доллары, скупило излишек фунтов стерлингов, который угрожал понизить валютный курс с 2 долл. = 1 ф. ст. до уровня, скажем, 1 долл. = 1 ф. ст. В этих условиях у США и могли появиться официальные резервы фунтов стерлингов.

Исторически в качестве «мировых денег», или резервов, обычно используется золото. Следовательно, в нашем примере правительство США может получить фунты, продав Великобритании некоторое количество золота, которым оно владеет. Купленные таким образом фунты могут быть использованы для наращивания запасов, накопленных благодаря американской торговле и финансовым операциям, т.е. для смещения линии предложения фунта вправо в целях поддержания валютного курса 2 долл. = 1 ф. ст.

Крайне важно, чтобы величина резервов была достаточной для достижения необходимого увеличения предложения фунтов. Если отрицательные и положительные сальдо платежных балансов возникают более или менее случайно и являются примерно одинаковыми, никаких проблем не возникает. То есть прошлый годний актив платежного баланса с Великобританией увеличит резерв фунтов, которыми располагают США, и этот резерв может быть использован для «финансирования» дефицита этого года. Однако, если США сталкиваются с устойчивым и масштабным дефицитом в течение длительного периода времени, проблема резервов может стать крайне серьезной и привести к необходимости отказа от системы фиксированных валютных курсов. Если же страна, не обладающая достаточными резервами, надеется сохранить стабильность валютных курсов, то она, по крайней мере, должна согласиться на менее привлекательные альтернативные варианты. Давайте проанализируем некоторые из них.

Торговая политика

Один из наборов политических альтернатив включает меры, связанные с поддержанием фиксированного обменного курса. В условиях нехватки фунтов стерлингов США могут пойти на поддержание валютного курса на уровне 2 долл. = 1 ф. ст. за счет сдерживания импорта (тем самым снижая спрос на фунты) и поощрения экспорта (благодаря чему увеличивается предложение фунтов). В частности, импорт можно сократить путем введения пошлин или импортных квот. Точно так же можно взимать специальные налоги с процентов и дивидендов, полу-

чаемых американцами от зарубежных капиталовложений. Однако правительство США может субсидировать некоторые американские экспортные товары и таким образом увеличивать предложение фунтов стерлингов.

Главная проблема, возникающая при использовании этих мер, заключается в том, что они сокращают объем мировой торговли, деформируют ее структуру и торговые связи, внося нарушения в экономическую целесообразность. Иными словами, пошлины, квоты и тому подобные меры могут быть введены только за счет некоторой доли экономических прибылей или выгод, получаемых от свободной мировой торговли, базирующейся на принципе сравнительных преимуществ. Эти последствия не должны недооцениваться. Напомним, что введение валютных или торговых ограничений может повлечь за собой ответные меры со стороны других стран, которые окажутся задетыми ими, что только умножает общие потери.

Валютный контроль и рacionamento

Другой альтернативой является валютный контроль и рacionamento. В условиях валютного контроля правительство США попытается справиться с проблемой нехватки фунтов, выдвигая требование о продаже ему всех фунтов, полученных американскими экспортерами. Затем правительство распределяет, или рационирует, этот небольшой запас фунтов (на рис. 36.2 представленный отрезком xa) между различными американскими импортерами, которым требуются фунты стерлингов в количестве xb . Таким способом американское правительство ограничит американский импорт только тем количеством иностранной валюты, которое удалось выручить от американского экспорта. Государство устраняет дефицит платежного баланса за счет ограничения импорта пределами стоимости экспорта. Спрос в США на фунты стерлингов, а следовательно, и спрос на британский импорт в размере ab просто останется неудовлетворенным.

Система валютного контроля имеет много недостатков:

- **Искажение торговли** Как и пошлины, квоты, экспортные субсидии (торговые ограничения), валютный контроль нарушает сложившиеся связи международной торговли, базирующиеся на сравнительных преимуществах.
- **Фаворитизм** Процесс рационирования скудных валютных ресурсов неизбежно связан с выделением отдельных импортеров (например, тех, кто внес крупные пожертвования на проведение компаний по перевыборам).
- **Ограничение выбора** Меры контроля ограничивают свободу потребительского выбора: американцы, предпочитающие машины компании *Volks-*

wagen. могут быть вынуждены покупать машины компании *Chevrolet*. Деловым возможностям, открывающимся перед некоторыми американскими импортерами, неизбежно будет нанесен ущерб в связи с ограничением импорта со стороны государства.

«Черный» рынок Возможны и проблемы с проведением всех этих мероприятий в жизнь на практическом уровне. Рыночные силы, такие как спрос и предложение, могут заставить остро нуждающихся в валюте американских импортеров платить за нее больше, чем предусмотрено официальным курсом 2 долл. = 1 ф. ст.; это создает условия для нелегальных операций между импортерами и торговцами иностранной валютой на «черном» рынке.

Внутреннее макроэкономическое регулирование

Последним средством поддержания стабильного валютного курса является такое использование внутренней стабилизационной политики (мер кредитно-денежного и фискального характера), при котором устраняется нехватка иностранной валюты. В частности, политика высоких налогов, ограничения расходов органов власти и высоких процентных ставок, скорее всего, приведет к снижению общих расходов в экономике США и, как следствие, внутренних доходов. Поскольку масштабы импорта напрямую зависят от уровня национального дохода, это приведет к ограничению спроса на британские изделия и в итоге на фунты стерлингов.

В той степени, в какой эти сдерживающие меры приводят к снижению уровня цен на американском рынке относительно британского, американские покупатели потребительских и инвестиционных товаров переключат свой спрос с британских товаров на американские, что также ограничит спрос на фунты. Наконец, ограничительная денежная политика, или политика «дорогих» денег, приведет к повышению процентных ставок в США по сравнению с Великобританией.

Для Великобритании более низкие цены на американские товары и более высокие процентные ставки в США увеличат британский импорт американских товаров и будут стимулировать британские финансовые инвестиции в США. И то и другое увеличит предложение фунта стерлингов. Сочетание падения спроса на фунты и роста их предложения, очевидно, приведет к устранению первоначального дефицита платежного баланса США. По условиям, заданным на рис. 36.2, это означает, что новые кривые спроса и предложения пересекаются в какой-то новой точке равновесия на линии *ab*, в которой валютный курс сохраняется на уровне 2 долл. = 1 ф. ст.

Это средство поддержания фиксированного валютного курса вряд ли представляется привлекательным. Для США «ценой» стабильности валютного курса являются падение объемов производства, безработица и «потолки» цен, другими словами, спад. Достижение сбалансированности платежного баланса и реализация внутренней стабильности — две важные экономические задачи, но жертвовать последней ради первой, значит, позволить, как гласит американская поговорка, «хвосту вилать собакой».

Краткое повторение 36.2

- В системе, где обменные курсы могут свободно колебаться, они определяются спросом и предложением отдельных национальных валют на валютном рынке.
- К основным детерминантам свободно колеблющихся обменных курсов, т.е. факторам, смещающим кривые спроса и предложения валюты, относятся: а) изменения вкусов потребителей; б) относительные изменения доходов; в) относительное изменение цен; г) относительные уровни реальных процентных ставок; д) спекуляции.
- При системе фиксированных обменных курсов страны устанавливают обменные курсы и затем поддерживают их, продавая или покупая резервы иностранной валюты, устанавливая торговые барьеры, контролируя величину обменных курсов и вызывая инфляцию либо экономический спад.

Международные системы валютных курсов

В последние десятилетия по всему миру применялись три разные системы валютных курсов: система фиксированных валютных курсов, модифицированная система фиксированных валютных курсов и модифицированная система гибких валютных курсов.

Золотой стандарт: фиксированные валютные курсы

В период с 1879 по 1934 г. ведущие страны мира пользовались системой фиксированных курсов, известной как **золотой стандарт**. В рамках этой системы каждая страна должна была:

- устанавливать определенное золотое содержание своей денежной единицы;
- поддерживать фиксированное соотношение между своими запасами золота и внутренним предложением денег;
- не препятствовать свободному экспорту и импорту золота.

Если каждая страна устанавливает золотое содержание своей денежной единицы, то различные национальные валюты будут иметь фиксированные соотношения между собой. Например, США приравнивают стоимость доллара, скажем, к 25 грамам золота, а Великобритания приравнивает стоимость фунта стерлингов к 50 грамам золота. Это означает, что британский фунт стоит 2×25 гран, или 2 долл. Такой обменный курс является фиксированным; иными словами, при изменении спроса и предложения валюты он не меняется.

Движение золота Теперь, если не учитывать стоимости упаковки, страховки и транспортировки золота между странами, валютный курс при золотом стандарте будет таким же – 2 долл. = 1 ф. ст. Причина такого курса ясна: никто в США не заплатит больше, чем 2 долл. за 1 ф. ст., поскольку всегда можно купить 50 гран золота за 2 долл. в США, переправить его в Великобританию и продать за 1 ф. ст. Британцы также не заплатят больше 1 ф. ст. за 2 долл. А зачем, когда можно купить 50 гран золота в Великобритании за 1 ф. ст., отправить его в США и продать за 2 долл.?

Таким образом, в условиях золотого стандарта возможность перелива золота между странами приведет к установлению фиксированных валютных курсов для любых операций.

Корректировки внутренних макроэкономических показателей При изменении спроса или предложения валюты поддержание фиксированного валютного курса в условиях золотого стандарта требует корректировки важнейших макроэкономических показателей. Проиллюстрируем это на следующем примере. Предположим, по какой-либо причине американцы стали отдавать предпочтение британским товарам. Вследствие этого в США возрастет спрос на фунты стерлингов, образуется их нехватка (рис. 36.2), а значит, и дефицит платежного баланса страны.

Что произойдет дальше? Вспомните: правила игры, установленные системой золотого стандарта, не позволяют валютному курсу отклоняться от фиксированного соотношения 2 долл. = 1 ф. ст.; из-за этого валютный курс не может подняться до нового паритета 3 долл. = 1 ф. ст., соответствующего точке *c*, как это случилось бы при плавающем курсе. Вместо этого для исправления платежного дисбаланса из США в Великобританию перетечет часть золота.

Однако не надо забывать, что золотой стандарт требует от участников поддержания фиксированного соотношения между количеством денег в обращении и имеющимся золотым запасом. Поэтому отток золота из США в Великобританию приведет к сокращению предложения денег в Америке и экспансии денежной массы в Великобритании. При прочих рав-

ных условиях это приведет к снижению совокупного спроса и, следовательно, реальных объемов национального производства, занятости, дохода и уровня цен в США. Уменьшение предложения денег вызовет также взлет процентных ставок.

В Великобритании будет иметь место противоположная ситуация. Приток золота увеличит предложение денег, что явится причиной роста совокупного спроса, национального дохода, занятости и уровня цен. Возросшее предложение денег снизит процентные ставки в Великобритании.

Падение доходов и цен значительно уменьшит спрос на британские товары и услуги и, следовательно, ослабит американский спрос на фунты. Относительно более низкие процентные ставки в Великобритании сделают эту страну менее привлекательной для американских инвестиций, что также сократит спрос на фунты. Повышение доходов, цен и процентных ставок в Великобритании повлечет за собой рост импорта товаров из США и расширение финансовых вложений в самих США. Покупая больше импортных товаров и вкладывая больше финансовых средств в проекты в США, граждане Великобритании увеличат предложение фунтов стерлингов на валютном рынке.

Если выразить эту идею более кратко, макроэкономические сдвиги в США и Великобритании, вызванные международным перемещением золота, создадут новые условия спроса и предложения (т.е. новые кривые спроса и предложения) фунтов стерлингов, которые позволят сохранить прежний курс 2 долл. = 1 ф. ст. После этих преобразований исчезнут и дефицит платежного баланса в США, и профицит платежного баланса в Великобритании.

Отсюда становятся очевидными преимущества золотого стандарта: стабильный валютный курс и автоматическая корректировка платежного баланса. Однако его важнейший недостаток состоит в том, что для достижения этих целей правительства вынуждены идти на достаточно болезненные экономические преобразования, связанные с падением доходов и безработицей, с одной стороны, и инфляцией – с другой. При золотом стандарте предложение денег внутри страны зависит от изменений конъюнктуры на валютных рынках. Поэтому страны в этом случае не могут самостоятельно определять предложение денег на внутреннем рынке в объеме, максимально выгодном для национальной экономики. Например, если в США наблюдается спад производства и снижение доходов, то уменьшение золотого запаса, связанное с системой золотого стандарта, вызовет сокращение предложения денег на внутреннем рынке США, а значит, и рост процентных ставок, снижение объема заимствований и расходов и, как следствие, дальнейшее падение выпуска и доходов.

Крах системы золотого стандарта К краху системы золотого стандарта привела Великая депрессия 1930-х гг., охватившая весь мир. После резкого падения показателей национального производства и занятости по всему миру важнейшей целью пострадавших стран стало восстановление уровня благосостояния. В целях сокращения импорта эти страны прибегли к протекционистским мерам. Смысл этих мер – увеличить потребление товаров национального производства и тем самым стимулировать свою экономику. Чтобы увеличить объем экспорта, сделав его более дешевым для иностранцев, эти страны решили девальвировать свою валюту по отношению к золоту. Например, страна, в которой прежде валюта оценивалась на уровне 1 ден. ед. = 25 унций золота, могла понизить стоимость валюты до уровня 1 ден. ед. = 10 унций золота. Такая переоценка называется **девальвацией** – преднамеренными действиями правительства страны, направленными на снижение курса собственной валюты. Проведение серии таких девальваций в 1930-е гг. означало, что валютные курсы перестали быть фиксированными, а значит, был нарушен один из основных принципов золотого стандарта, в результате чего вся система рухнула.

Бреттон-Вудская система

После Великой депрессии и Второй мировой войны мировая торговля и денежная система превратились в руины. В целях разработки основ новой мировой валютной системы в 1944 г. в местечке Бреттон-Вудс, штат Нью-Хэмпшир (США), была созвана международная конференция союзнических стран. По итогам конференции была достигнута договоренность о создании *системы привязанных валютных курсов*, или, как ее еще называют, **Бреттон-Вудской системы**. Новая система должна была сохранить преимущества прежней системы золотого стандарта (фиксированных валютных курсов), устраняя при этом ее недостатки (сложные процессы внутренних макроэкономических преобразований).

Кроме того, на конференции был создан **Международный валютный фонд (МВФ)**, призванный сделать новую валютную систему реально работающей. Эта мировая валютная система, базирующаяся на относительно фиксированных валютных курсах и управляемая через МВФ, просуществовала с некоторыми модификациями вплоть до 1971 г. (МВФ продолжает и сейчас занимать важнейшее место в международных финансах. В последние годы он сыграл главную роль в уменьшении проблемы задолженности развивающихся стран и стран, совершающих переход к капитализму.)

МВФ и привязанные валютные курсы Как работает система фиксированных или, точнее, регулируемых, привязанных друг к другу валютных курсов?

Сначала, так же как и в случае золотого стандарта, каждый участник МВФ должен был определить курс своей валюты по отношению к золоту (или доллару), в результате чего сформировалась система обменных курсов между валютой данного государства и валютами всех остальных членов МВФ. Кроме того, каждая страна взяла на себя обязательства поддерживать стабильный курс своей валюты по отношению к валютам других стран – членов МВФ. Для выполнения обязательств страны должны были проводить интервенции на валютном рынке, используя свои официальные валютные резервы.

Допустим, например, доллар был «привязан» к британскому фунту стерлингов в соотношении 2 долл. = 1 ф. ст. Теперь предположим, что американский спрос на фунт временно увеличивается, в результате чего при привязанном курсе образуется нехватка фунтов. Каким образом могут США выполнить свое обязательство поддерживать курс 2 долл. = 1 ф. ст., если новый равновесный курс равен 3 долл. = 1 ф. ст.? США могут выбросить дополнительные фунты на валютный рынок, увеличивая тем самым предложение фунтов стерлингов, и таким образом сохранить валютный курс на уровне 2 долл. = 1 ф. ст.

Где же США достанут необходимые им фунты? В условиях Бреттон-Вудской системы для этого существовало три основных источника:

- **Официальные резервы** У США в тот момент могли быть фунты в «стабилизационном фонде», образовавшемся в результате возникшей в прошлом противоположной ситуации на валютном рынке (производительный баланс).
- **Продажа золота** Правительство США могло бы продать некоторое количество своего золота Великобритании за фунты. Денежная выручка от сделки затем поступила бы на валютный рынок для расширения предложения фунтов.
- **Займы у МВФ** Необходимое количество фунтов может быть получено в качестве займа у МВФ. Страны, входящие в Бреттон-Вудскую систему, обязаны вносить вклады в МВФ в зависимости от размеров их национального дохода, численности населения и объема торговли. Поэтому при необходимости США могли бы взять краткосрочный заем в МВФ, возместив эту сумму своей валютой.

Фундаментальные дисбалансы: проведение корректировок Бреттон-Вудская система столкнулась с тем, что время от времени страна – член МВФ может столкнуться с устойчиво сохраняющимися и значительными по масштабам проблемами платежного баланса, с которыми она не может справиться только при помощи мер, перечисленных выше. В таких случаях страна, оказавшаяся в тяжелом положении и исчерпавшая свои официальные резервы, окажется не в состоянии дальше поддерживать фиксированный курс.

сированный валютный курс. Решение, которое предлагала Бреттон-Вудская система, состояло в девальвации валюты, т.е. в «организованном» снижении фиксированного валютного курса страны. Кроме того, МВФ позволял каждой стране-участнице без особого разрешения фонда изменять курс валюты в пределах 10% с целью корректировки фундаментального (длительного и масштабного) дефицита платежного баланса. Более крупные изменения валютных курсов требовали санкции Совета директоров фонда.

Требую получения разрешения на осуществление крупных изменений валютного курса, фонд пытался поставить преграду произвольным девальвациям валют странами, которые хотели использовать их как быстрый стимул для развития своей экономики. В нашем примере девальвация доллара увеличила бы американский экспорт и снизила американский импорт, тем самым способствуя выравниванию постоянного дефицита платежного баланса.

Крушение Бреттон-Вудской системы Бреттон-Вудская система предусматривала использование золота и доллара в качестве международных резервов. Признание золота как международного средства обмена вытекало из его роли в системе золотого стандарта в более ранний период времени. Доллар же был признан в качестве мировых денег потому, что США аккумулировали большое количество золота и в период с 1934 по 1971 г. проводили политику купли-продажи золота иностранным государствам по фиксированной цене 35 долл. за тройскую унцию. Таким образом, доллар переводился в золото по предъявлению; поэтому доллар стал рассматриваться как заменитель золота и считаться «таким же хорошим, как золото». А поскольку открытие новых месторождений и рост золотых запасов были ограничены, в растущей мировой торговле рост долларовых платежей позволил превратить доллар в средство обращения.

Однако данная ситуация создала серьезную проблему. Дело в том, что в 1950-е и 1960-е гг. США испытывали постоянный дефицит платежного баланса. Этот дефицит частично финансировался из золотых резервов США, но в большей степени оплачивался американскими долларами. По мере того как количество долларов, находящихся на руках у иностранцев, стремительно росло, а золотые резервы США истощались, другие страны все чаще стали задавать вопрос: действительно ли доллар «так же хорош, как золото»? Возможности США сохранить конвертируемость долларов в золото по цене 35 долл. за тройскую унцию становились все более сомнительными, а потому сомнительной становилась и роль доллара в качестве международной резервной валюты. Дилемма состояла в следующем: для того чтобы доллар оставался резервной валютой, нужно

было ликвидировать дефицит платежного баланса США. Но ликвидация дефицита означала, что приток долларов в мировой финансовый оборот сократится и дальнейший рост международной торговли и финансов будет затруднен.

Проблема обострилась в 1971 г., когда США отказались от своей 37-летней политики обмена долларов на золото по цене 35 долл. за тройскую унцию. Тем самым была разорвана связь между золотом и международно признанной стоимостью доллара. Доллар стал «плавающим», т.е. его стоимость стала определяться рыночными силами. Свободное плавание доллара фактически означало выход США из Бреттон-Вудской системы фиксированных обменных курсов, что и привело к ее краху.

Действующая система: управляемые колебания

Существующая система обменных курсов (с 1971 г.) – это почти гибкая система, называемая **обменными курсами с управляемыми колебаниями**. В сущности, это гибкие обменные курсы, время от времени сопровождающиеся валютной интервенцией центральных банков стран, проводимой для стабилизации или изменения курса.

Обычно основные торгующие страны позволяют своим обменным курсам изменяться до равновесных уровней, основанных на спросе и предложении на валютных биржах. Они понимают, что изменение экономических условий в странах-членах требует проведения постоянных изменений валютных курсов, чтобы избежать дефицита или профицита платежных балансов. Поэтому страны для проведения необходимых корректировок используют конкурентные валютные рынки. В результате наблюдается заметно большая изменчивость обменных курсов, чем в эпоху Бреттон-Вудской системы.

Но страны также признают, что краткосрочные изменения обменных курсов, возможно, усиленные покупками и продажами спекулянтов, могут уменьшить потоки товаров и финансов, что противоречит национальным и международным интересам. Поэтому время от времени центральные банки различных стран вмешиваются в действие рынков иностранной валюты, покупая или продавая крупные суммы определенной валюты. Тем самым они «управляют» курсами или стабилизируют их, влияя на спрос и предложение валюты.

Лидеры стран «Большой восьмерки» (Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Россия, Великобритания и Соединенные Штаты) регулярно встречаются для обсуждения экономических вопросов и стараются координировать свои экономические шаги. Порой они прибегают к совместным интервенциям, пытаясь стабилизировать обменные курсы своих валют. Например, в 2000 г. они продали доллары и ку-

пили евро, стараясь стабилизировать снижающуюся стоимость евро относительно доллара. За год евро существенно обесценился, упав с уровня 1 евро = 1,17 долл. до 1 евро = 0,87 долл.

Следовательно, система валютных курсов, действующая сегодня, является «почти» такой же, как и система гибких валютных курсов. Слово «почти» означает, что правительства периодически проводят интервенции на валютном рынке, а также то, что система на самом деле сложнее, чем описано выше. Тогда как основные мировые валюты – доллары, евро, фунты, иены и т.д. – свободно «плавают» в ответ на изменения спроса и предложения, некоторые из европейских государств попытались привязать свои валюты друг к другу. Кроме того, многие развивающиеся страны привязывают свои валюты к доллару, позволяя им колебаться вместе с долларом относительно других валют. Наконец, существуют страны, которые привязали стоимость своих валют к определенной корзине или группе валют.

Насколько эффективной оказалась система обменных курсов с управляемыми колебаниями? Нужно отметить, что у нее есть как сторонники, так и противники.

Сторонники системы управляемых колебаний Сторонники такой системы утверждают, что система функционирует хорошо, намного лучше, чем ожидалось. Скептики, например, предсказали, что колебания обменных курсов сократят объемы международной торговли и финансовых потоков. В действительности физический объем мировой торговли в условиях системы управляемых курсов за несколько последних десятилетий во много раз вырос. Далее, сторонники действующей системы указывают на то, что валютные кризисы в Мексике и Юго-Восточной Азии во второй половине 1990-х гг. не являются порождением собственно системы плавающих валютных курсов. Произошедшая в этих странах девальвация и резкое обесценивание их национальной валюты явились скорее следствием внутренних проблем этих стран, к тому же усиленных их попытками привязать свою валюту к доллару или к корзине других валют. В некоторых случаях использование системы гибких валютных курсов позволило бы осуществить постепенную корректировку обменных курсов пострадавших от кризиса стран.

Сторонники также доказывают, что система управляемого плавания все-таки пережила суровые экономические потрясения, которые сломали бы режим фиксированных курсов. В частности, такие драматические события, как беспрецедентный рост цен на нефть в 1973–1974 гг. и 1981–1983 гг., охватившая многие страны стагфляция в середине 1970-х гг., глубокие экономические спады начала 1980-х гг., огромные дефициты государственного бюджета США в 1980-х – первой половине 1990-х гг., породили серь-

езную несбалансированность международной торговли и финансов. Надо учесть и взлетевшие в середине первого десятилетия XX в. общемировые цены на нефть. Тем не менее гибкие валютные курсы облегчили процесс приспособления к этим сдвигам в международном масштабе, а вот при системе фиксированных курсов аналогичные события оказали бы намного более сильное влияние.

Критика системы управляемых колебаний

Тем не менее по-прежнему высказывается много заявлений в пользу обеспечения большей стабильности обменных курсов. Сторонники такого подхода считают, что проблемы в этой сфере во многом объясняются нынешней системой. Они утверждают, что повышенная динамичность обменных курсов при варианте управляемых колебаний угрожает процветанию стран, которые в значительной степени зависят от экспорта. Ряд финансовых кризисов в отдельных странах (например, Мексике, Южной Корее, Индонезии, Таиланде, России и Бразилии) произошел именно из-за резких скачков обменных курсов. Эти кризисы вызвали необходимость предоставления им масштабной помощи, для чего был использован механизм займов МФВ. Помощь МФВ в свою очередь может поощрять страны предпринимать рискованные и не соответствующие реалиям экономические шаги, так как они знают, что в случае необходимости МФВ придет им на выручку. Более того, в какой-то мере повышенная динамичность обменных курсов происходит даже тогда, когда базовые экономические и финансовые условия являются относительно стабильными. А это позволяет высказать предположение о том, что при определении обменных курсов большую роль играют спекулятивные мотивы.

Еще более важным оказалось, по мнению критиков, другое обстоятельство: управляемое «плавание» не сумело справиться с несбалансированностью платежного баланса, как это предположительно удалось бы сделать фиксированным валютным курсам. Поэтому США в последние годы постоянно испытывают дефицит торгового баланса, в то время как Япония имеет устойчивое положительное сальдо. Изменение соотношения между долларом и иеной не выправило сложившегося дисбаланса, что, как предполагается, можно было бы сделать с помощью системы гибких обменных курсов.

Скептики считают, что управляемое «плавание» – это, по существу, «не система». То есть правила и руководящие принципы, определяющие поведение каждой страны в отношении к своему валютному курсу, являются недостаточно четкими или обязательными, чтобы сделать систему жизнеспособной в долгосрочном плане. Отдельным странам просто не удастся избежать соблазна вмешательства в функционирование валютных рынков, причем даже не в целях сгла-

живания краткосрочных или спекулятивных колебаний стоимости их валют, а для оказания серьезной поддержки своей хронически слабой валюте или целенаправленного манипулирования стоимостью своей валюты для достижения внутренней стабилизации.

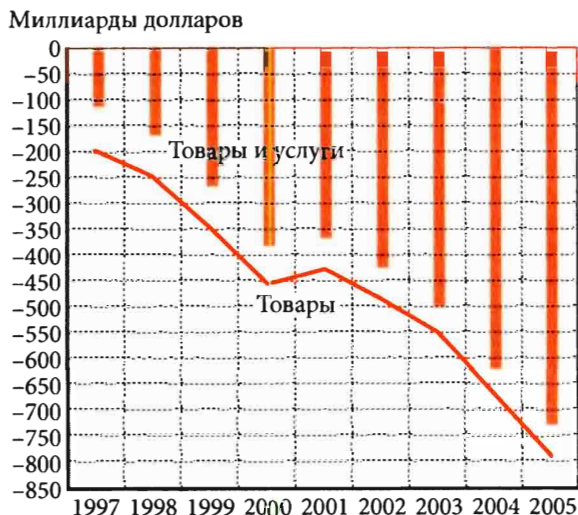
К каким же выводам можно в итоге прийти? Колеблющиеся обменные курсы никогда не приводили ни к блестящим результатам, ни к полному провалу. Но одно можно сказать в их пользу: они смогли пережить очень тяжелые времена и, без сомнения, смягчили несколько ударов, потрясших международную систему торговли. При этом «управляемая» часть колебаний способствовала появлению некоторого контроля за процессом достижения общей экономической цели. Поэтому сегодня большинство экономистов поддерживают действующую систему почти гибких валютных курсов.

Краткое повторение 36.3

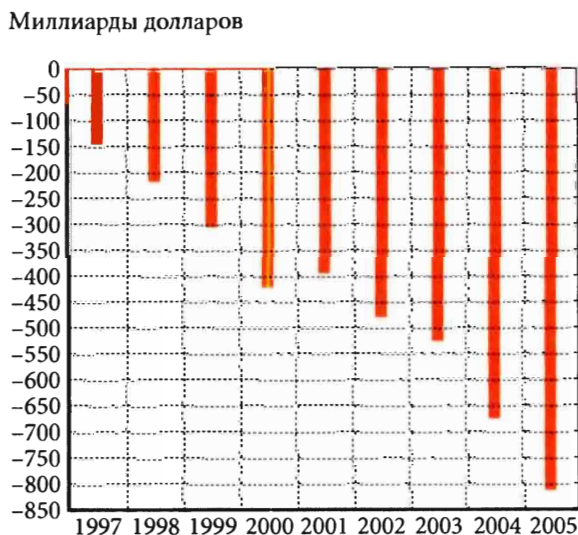
- При золотом стандарте (1879–1934 г.) страны фиксировали обменные курсы, оценивая свои валюты по отношению к золоту, привязывая свои денежные запасы к золоту и позволяя золоту перемещаться из страны в страну, когда возникал дефицит или излишек платежного баланса.
- Бреттон-Вудская система обменных курсов, или система привязанных валютных курсов (1944–1971 г.), фиксировала краткосрочные обменные курсы, но разрешала упорядоченные долгосрочные изменения уровней этого фиксирования.
- Система управляемых колебаний обменных курсов (с 1971 г. по настоящее время) основана на установлении равновесных обменных курсов на валютных биржах. Она также позволяет центральным банкам продавать и покупать иностранную валюту, чтобы стабилизировать краткосрочные спекулятивные изменения обменных курсов или исправлять дисбаланс курсов, который может отрицательно повлиять на мировую экономику.

Торговые дефициты США в последние годы

Как показано на рис. 36.3а, торговый дефицит США в последние годы остается постоянным и заметным явлением в жизни этой стране. Эти дефициты резко выросли за период с 1995 по 2000 г., незначительно сократились в 2001 г., т.е. в год экономического спада, и снова резко поднялись за период с 2002 по 2005 г. В 2005 г. торговый дефицит по товарам составил 782 млрд долл., а торговый дефицит по товарам и услугам – 724 млрд долл. Дефицит по текущим опе-



(а) Торговый баланс



(б) Баланс счета текущих операций

Рис. 36.3

Дефицит торгового баланса США в 1997–2005 гг. (а) Размеры дефицита торгового баланса США по *товарам* и *товарам и услугам* за период с 1997 по 2005 г. (б) Счет текущих операций США, в целом учитывающий состояние торговли товарами и услугами, также является дефицитным. Как видно, торговые дефициты у США наблюдаются на протяжении всего текущего десятилетия.

рациям (рис. 36.36) в 2005 г. вышел на рекордный уровень — 805 млрд долл. Он вырос с 5,7% ВВП в 2004 г. до 6,4% ВВП в 2005 г. Ожидается, что крупные торговые дефициты сохранятся еще много лет, причем они будут крупными как в абсолютных, так и относительных показателях.

Причины торгового дефицита

Существует несколько факторов, объясняющих наличие у США постоянного торгового дефицита. Во-первых, в период с 1997 по 2000 г. и с 2003 по 2005 г. темпы роста экономики США превосходили темпы роста других стран, основных торговых партнеров США. Рост доходов стимулировал американцев делать закупки товаров за рубежом, в результате чего американский импорт рос. И наоборот, Япония и ряд европейских стран в эти годы столкнулись с экономическим спадом и имели низкие темпы роста доходов. Поэтому покупки ими американских экспортных товаров не успевают за растущим импортом США.

К тому же появился крупный торговый дефицит по сделкам с Китаем, который в 2005 г. достиг 202 млрд долл. Это даже больше, чем торговый дисбаланс США с Японией (83 млрд долл. в 2005 г.). Соединенные Штаты являются крупнейшим для Китая экспортным рынком, и хотя Китай увеличил свой импорт из Соединенных Штатов, стандарты жизни в этой стране еще недостаточно повысились, чтобы ее граждане могли позволить себе приобретать товары и услуги из США в больших объемах.

Помимо этой проблемы Китай зафиксировал свой обменный курс валюты — юаня, привязав его к курсу валюты, в том числе и доллару. Поэтому крупный торговый излишек с Соединенными Штатами не заставляет юань изменять свою стоимость относительно доллара США. Это может сделать китайские товары для американских покупателей более дорогими и снизить импорт американских товаров в Китай. В Китае более сильный юань снижает долларовую цену товаров в США и повышает закупки китайцами американского экспорта. Сокращенный импорт США из Китая и повышенный экспорт США из Китая приведут к снижению крупного торгового дефицита у США.

Другой фактор, вызывающий крупный торговый дефицит в США, — быстрый рост цен на нефть. Поскольку Соединенные Штаты экспортируют большой процент нефти, повышение цены приводит к совокупному торговому дефициту. Например, в 2005 г. Соединенные Штаты имели торговый дефицит со странами ОПЕК, равный 94 млрд долл.

И наконец, важную роль в поддержании торгового дефицита сыграло снижение уровня сбережений в США. Норма сбережений (сбережения / общий доход) в последние годы сокращалась, в то время как норма инвестиций (инвестиции / общий доход) оста-

валась на прежнем уровне и даже росла. Этот разрыв был восполнен иностранными закупками материальных и финансовых активов США, в результате чего был получен значительный профицит на счете движения капитала. Так как иностранцы взяли на себя значительную долю финансирования инвестиционных проектов в США, граждане США получили возможность меньше сберегать и больше тратить на потребление, в том числе на потребление импортных товаров. Кроме того, многие иностранцы положительно рассматривают реальные активы США из-за их высокой нормы доходности, скорректированной с учетом риска. Покупки этих активов приносят американцам иностранную валюту, благодаря чему те могут финансировать свой огромный спрос на импортируемые товары.

Идея здесь заключается в том, что избыток счета движения капиталов может быть частично причиной торгового дефицита, а не результатом этого дефицита.

Последствия американского торгового дефицита

Последние торговые дефициты в США являются самыми крупными, с которыми когда-либо сталкивалась ведущая промышленная страна мира. Должен ли крупный торговый дефицит вызывать беспокойство? По этому поводу нет согласия, но большинство экономистов видят как выгоды, так и издержки торгового дефицита.

Увеличение текущего потребления В те времена, когда в стране наблюдается торговый дефицит или дефицит счета текущих операций, американские потребители выигрывают. Торговый дефицит означает, что американцы получают больше товаров и услуг в качестве импорта из-за границы, чем они отправляют в качестве экспорта. Сам по себе торговый дефицит позволяет действовать в сфере выше прямой производственных возможностей, т.е. он повышает внутренний жизненный уровень. Но в этом заключается и ловушка: выигрыш в текущем потреблении происходит за счет сокращения потребления в будущем. Когда дефицит счета текущих операций снижается, американцам, возможно, придется потреблять меньше, чем в прошлом, и даже, может быть, меньше, чем они производят.

Рост задолженности США Торговый дефицит считается нежелательным, потому что для его покрытия приходится занимать деньги у остального мира, распродавать собственные активы или тратить официальные валютные резервы. Вспомним, что дефицит счета текущих операций финансируется в основном из притока иностранной валюты в США. Если экспорт США оказывается недостаточным для оплаты импорта, то увеличиваются долг США перед остальным миром, а также стоимость американских

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Спекуляция на валютных рынках

Какую роль спекулянты играют на валютных рынках и в международной торговле: положительную или отрицательную?

Большинство людей покупает иностранную валюту, чтобы облегчить покупку товаров и услуг другой страны. Американский импортер покупает японские иены для приобретения сделанных в Японии автомобилей. Гонконгский инвестор покупает австралийские доллары, чтобы купить акции на австралийском рынке ценных бумаг. Но есть и другая группа участников валютного рынка – спекулянты, приобретающие иностранную валюту исключительно для того, чтобы перепродать ее и получить прибыль.

Влияние спекуляции на колебания обменного курса валют Репортажи о валютных спекулянтах в очередной раз появились в новостях в конце 1997 и в 1998 гг., когда их стали обвинять в снижении курсов южнокорейских вонов, тайландских батов, малазийских рингитов и индонезийских рупий. За один месяц стоимость этих валют упала на 50%; без сомнения, деятельность валютных спекулянтов внесла в этот процесс свою лепту. Ожидания падения (или роста) курса валюты вполне могут стать самореализующимися. Если, например, спекулянты ожидают снижения стоимости индонезийской рупии, они начинают быстро продавать рупии и скупать другие валюты, в результате чего их стоимость, соответственно, возрастает. Резкий рост предложения рупий понижает их стоимость; снижение стоимости

само по себе стимулирует продажу рупий в ответ на ожидание их дальнейшего обесценения.

Однако фактически, глубинными причинами падения стоимости валюты являются изменения экономической реальности, а не деятельность спекулянтов. Это в полной мере относится к ситуации в странах Юго-Восточной Азии, где банкротства и угрозы банкротства в промышленном и финансовом секторах подрывали доверие к валютам этих стран. Ожидая немедленного снижения валютных курсов, спекулянты просто ускорили их падение. Это означает, что снижение курсов этих валют произошло бы независимо от действий спекулянтов.

Более того, ежедневная деятельность спекулянтов сделала этот процесс более плавным.

Сглаживание краткосрочных колебаний в цене валюты Когда временный слабый спрос или избыточное предложение снижают стоимость валюты, спекулянты быстро скупают ее, увеличивая спрос и повышая стоимость. Когда большой спрос или малое предложение увеличивают стоимость валюты, спекулянты ее продают. Продажа увеличивает предложение валюты и снижает ее стоимость. За счет этого спекулянты сглаживают спрос и предложение – и тем самым обменные курсы – от одного периода времени к другому. Мы знаем, что стабильность курсов облегчает международную торговлю.

Поглощение риска Спекулянты берут на себя риск, который многие другие участники брать не хотят.

активов, принадлежащих иностранцам. Финансирование больших торговых дефицитов США вылилось в то, что стоимостная оценка прав собственности иностранцев на американские активы превысила стоимостную оценку прав собственности американцев на их активы за рубежом. На сегодняшний день США являются крупнейшим мировым должником. В 2004 г. иностранные граждане владели в США собственностью (корпорациями, землей, акциями, облигациями, долговыми обязательствами) на 2,5 млрд долл. больше в стоимостном выражении, чем американцы иностранными активами.

Если Соединенные Штаты хотят остаться собственниками этих национальных активов, в ближайшем будущем им придется экспортировать больше, чем они импортируют. Из-за этого потребление в стране снизится, поскольку Соединенным Штатам придется отправлять больше своей продукции в другие страны, чем она получает от них в качестве импорта. Поэтому доходы по текущему потреблению,

показываемые в счете текущих операций, могут означать наличие постоянного долга, постоянного иностранного владения активами или принесения огромных жертв в будущем потреблении.

Мы говорим «могут означать», потому что иностранные кредиты фирмам США и иностранные инвестиции в Соединенные Штаты повышают запас капитала в США. Производственные мощности США поэтому могут повыситься более быстро, чем без этого варианта действий, так как на счете движения капиталов могут появиться большие излишки. Более быстрое увеличение производственной мощи и реального ВВП повышает способность экономики обслуживать иностранный долг и выкупать реальный капитал, если в этом возникнет необходимость.

Если выразить эту идею более кратко, торговые дефициты в США – это явление противоречивого характера. Их долгосрочное воздействие на появление в США рекордно высоких торговых дефицитов в основном пока не известно. Эта неизвестность бес-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Из-за возможных неблагоприятных изменений обменного курса международные сделки более рискованны, чем сделки внутри страны. Предположим, гипотетическая розничная фирма *ApuTime* подписывает контракт с немецким производителем о покупке 10 тыс. швейцарских часов, которые будут доставлены через три месяца. Договорная цена равна 75 швейцарских франков за часы, что при теперешнем обменном курсе 1 долл. = 1,5 франка равно 50 долл. Всего фирма *ApuTime* должна будет заплатить 500 тыс. долл. (750 тыс. франков).

Но если курс швейцарского франка повысится, скажем, до уровня 1 долл. = 1 франк, цена часов в долларах поднимется с 50 до 75 долл. за штуку, и фирме *ApuTime* придется заплатить за часы 750 тыс. долл. (750 тыс. франков). Фирма *ApuTime* может уменьшить риск установления неблагоприятных колебаний обменного курса с помощью хеджирования на рынке фьючерсов. Хеджирование — это действия покупателя или продавца, направленные на защиту от изменений в будущем. Рынок фьючерсов — это рынок, где товары покупаются и продаются по ценам, зафиксированным в настоящий момент, а доставляются в указанный день в будущем.

Фирма *ApuTime* может приобрести требуемые 750 тыс. франков по текущему рыночному курсу 1 долл. = 1,5 франка и использовать их через три месяца, когда будут отправлены часы из Швейцарии. И здесь на сцену вступают спекулянты. По цене, определяемой на рынке фьючерсов, они соглашаются поставить 750 тыс. франков фирме *ApuTime* через три месяца по курсу 1 долл. = 1,5 франка, независимо

от того, какой курс будет в тот момент. Продавцу фьючерсного контракта не нужно иметь франки в момент заключения контракта. Если курс швейцарского франка за этот период снизится, например до 1 долл. = 2 франка, спекулянт получит прибыль. Он может купить 750 тыс. франков, оговоренных в контракте, за 375 тыс. долл., присвоив себе разницу между этой суммой и 500 тыс. долл., которые фирма *ApuTime* согласилась уплатить за 750 тыс. франков. Если же курс швейцарского франка повысится, убытки потерпит спекулянт, но не фирма *ApuTime*.

Сумма, которую фирма *ApuTime* заплатит за фьючерсный контракт, будет зависеть от вероятности того, что курс франка повысится, понизится или останется постоянным в течение трех месяцев. Как и на всех высококонкурентных рынках, цена фьючерсного контракта определяется спросом и предложением.

Тем не менее рынок фьючерсов исключает значительную часть риска, связанную с покупкой иностранных товаров с условием поставки их через некоторое время. При необходимости взять на себя полный риск, связанный с изменением обменного курса, фирма *ApuTime* могла бы принять решение отказаться от импорта часов из Швейцарии. Рынок фьючерсов и валютные спекулянты значительно снижают этот риск, увеличивая вероятность того, что сделка состоится. Таким образом, действуя на рынке фьючерсов, спекулянты способствуют международной торговле.

Если выразить эту идею более кратко, деятельность валютных спекулянтов играет положительную роль на рынке валют, хотя эта же деятельность вносит вклад в колебания валютных курсов.

покоит ряд экономистов, которые озабочены тем, что иностранцы могут потерять доверие к финансам Соединенных Штатов. Если это произойдет, они ограничат свое кредитование американских домохозяйств и видов бизнеса и сократят свои покупки активов США. Эти действия приведут к снижению спроса на доллар США на рынке иностранных валют, что заставит доллар США обесцениться. Неожиданное крупное обесценение доллара США может отри-

цательно повлиять на всю мировую торговлю и негативно сказаться на экономическом росте в масштабах всего земного шара. Однако другие экономисты не считают такой сценарий вероятным. Поскольку любое снижение излишков счета движения капиталов и финансов автоматически сопровождается снижением дефицита счета текущих операций, общее влияние указанного варианта на американскую экономику будет слабым.

РЕЗЮМЕ

1. Американский экспорт создает иностранный спрос на доллары и формирует предложение иностранной валюты, предоставляемой в распоряжение американцев. Напротив, американский импорт одновременно создает спрос на иностранную валюту и формирует предложение долларов

2. В платежном балансе фиксируются все международные торговые и финансовые операции между данной страной и остальным миром. В торговом

- балансе сопоставляются товарный экспорт и импорт. С помощью баланса товаров и услуг сопоставляются экспорт и импорт как товаров, так и услуг. В баланс счета текущих операций включаются не только операции по торговле товарами и услугами, но и чистый доход от инвестиций и чистые переводы.
3. Баланс счета движения капиталов и финансов включает итоговый результат прощения долгов страной и прощения долгов ей и разницу между стоимостью проданных иностранцам материальных и финансовых активов страны и стоимостью купленных у них материальных и финансовых активов.
 4. Сумма баланса счета текущих операций и баланса счета движения капиталов и финансов всегда равна нулю.
 5. Дефицит платежного баланса возникает тогда, когда страна должна воспользоваться своими официальными резервами, чтобы сбалансировать счет движения капиталов и финансов и счет текущих операций; излишек платежного баланса имеет место, когда страна увеличивает свои официальные резервы, чтобы сбалансировать указанные счета. Приемлемость дефицита или излишка платежного баланса зависит от их причин и продолжительности.
 6. Гибкие, или плавающие, валютные курсы определяются спросом и предложением иностранной валюты. При плавающих курсах валюта будет обесцениваться или дорожать в результате изменений во вкусах, относительных доходов, цен и реальных процентных ставок, а также в результате спекуляций.
 7. Поддержание фиксированных валютных курсов требует соответствующих резервов для покрытия периодически возникающего дефицита платежного баланса. Если резервы недостаточны, страны должны предпринимать протекционистские торговые меры, вводить валютный контроль, идти на нежелательные процессы внутренней макроэкономической корректировки.
 8. Золотой стандарт, одна из разновидностей системы фиксированных курсов, обеспечивал стабильность валютных курсов вплоть до его падения в 1930-е гг. При этой системе перелив золота между странами, осуществляемый в целях достижения международного равновесия, в некоторых случаях ускорял неблагоприятные изменения в уровнях цен, доходов и занятости.
 9. По условиям Бреттон-Вудской системы валютные курсы были привязаны друг к другу и оставались стабильными. Страны-участницы были обязаны поддерживать эти валютные курсы за счет стабилизационных фондов, золота или займов, полученных от МВФ. Длительные или масштабные дефициты платежных балансов могли быть устранены за счет санкционированных МВФ девальваций валют.
 10. С 1971 г. действует система управляемых плавающих валютных курсов. Валютные курсы, как правило, определяются рыночными силами, хотя правительства с различной периодичностью вмешиваются в этот процесс для изменения своих валютных курсов.
 11. За период с 1997 по 2005 г. Соединенные Штаты имели крупные и все увеличивающиеся торговые дефициты, которые, по оценкам, скорее всего сохранятся и в будущем. К причинам торгового дефицита относятся: а) более быстрый рост доходов в Соединенных Штатах, чем в Японии и некоторых европейских государствах, в результате чего импорт в США растет быстрее их экспорта; б) появление крупного торгового дефицита с Китаем; в) крупный излишек на счете движения капиталов, что позволяет американцам снижать свои накопления и покупать больше импорта.
 12. Торговый дефицит США вызвал временное повышение уровня жизни американских потребителей. Однако этот дефицит также увеличил американский долг остальному миру и привел к росту объемов американских активов в руках иностранцев. Более масштабные инвестиции в Соединенные Штаты, однако, несомненно, привели к увеличению производственных возможностей этой страны.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Платежный баланс (*balance of payments*)

Счет текущих операций (*current account*)

Баланс товаров и услуг (*balance on goods and services*)

Торговый дефицит (*trade deficit*)

Торговый излишек (*trade surplus*)

Баланс счета текущих операций (*balance on current account*)

Счет движения капиталов и финансов (*capital and financial account*)

Баланс счета движения капиталов и финансов (*balance on capital and financial account*)

Дефицит и активное сальдо (профицит) платежного баланса (*balance of payments deficits and surpluses*)

Официальные резервы (*official reserves*)

Система гибких, или плавающих, валютных курсов (*flexible or floating exchange-rate system*)

Система фиксированных валютных курсов (*fixed exchange-rate system*)

Теория паритета покупательной способности (*purchasing power parity theory*)

Валютные интервенции (*currency interventions*)

Валютный контроль (*exchange standard*)

Золотой стандарт (*gold standard*)

Девальвация (*devaluation*)

Бреттон-Вудская система (*Bretton Woods system*)

Международный валютный фонд (МВФ) (*International Monetary Fund, IMF*)

Обменные курсы с управляемыми колебаниями (*managed floating exchange rates*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

- Объясните, каким образом американский импортер автомобилей может финансировать поставку машин компании *Toyota* из Японии. Покажите, как может финансироваться американский экспорт оборудования в Италию. Объясните данное утверждение: «Американский экспорт «зарабатывает» валюту, которую американцы могут использовать для финансирования импорта».
- Ключевой вопрос** Укажите, создают ли действия, описанные в каждом из перечисленных ниже примеров, спрос на европейские евро или их предложение на валютных рынках:
 - Американская авиационная фирма покупает несколько самолетов марки *Airbus*, собранных во Франции.
 - Немецкая автомобильная фирма принимает решение построить сборочный завод в штате Южная Каролина (США).
 - Американский студент решает провести учебный год во французской Сорбонне.
 - Итальянский предприниматель экспортирует оборудование из одного итальянского порта в другой на либерийском грузовом судне.
 - Экономика США растет быстрее, чем экономика Франции.
 - По наступлении установленного срока государственная облигация США, принадлежащая испанскому гражданину, погашается с выплатой денег этому человеку.
 - Многие полагают, что в ближайшем будущем относительная стоимость евро снизится.
- Ключевой вопрос** Дайте ответы на следующие вопросы, базируясь на данных платежного баланса условной страны Альфа за 2006 г., содержащихся в представленной ниже таблице (все показатели в млрд долл.). а) Какова величина торгового баланса? б) Каков баланс товаров и услуг? в) Каков баланс счета текущих операций? г) Каков баланс счета движения капиталов? д) Является ли сальдо платежного баланса страны Альфа положительным или отрицательным? Поясните свои ответы.

Товарный экспорт	+40
Торговый импорт	-30
Экспорт услуг	+15
Импорт услуг	-10
Чистые доходы от инвестиций	-5
Чистые трансферты	+10
Баланс счета движения капиталов	0
Покупки иностранцами активов в стране Альфа	+20
Покупки жителями страны Альфа активов за рубежом	-40

- Нынешний текущий общий излишек счета текущих операций у Китая в 2005 г. составил 150 млрд долл. Предполагая, что общее итоговое погашение долгов у Китая в 2005 г. было нулевым, какой вывод вы можете сделать о соотношении покупок китайцев финансовых и реальных активов за границей, с одной стороны, и покупок иностранцев этих активов в Китае, с другой? Поясните свой ответ.
- «Повышение цены иены в долларах обязательно означает падение цены доллара в иенах». Вы согласны с этим утверждением? Прокомментируйте его и попробуйте развить следующее положение: «Важнейшей чертой валютных курсов является то, что они обеспечивают прямую связь между ценами на товары и услуги, произведенные во всех странах мира». Объясните теорию паритета покупательной способности на основе обменных курсов.
- Предположим, производитель швейцарских часов импортирует компоненты, необходимые для производства этого продукта из Швеции, и экспортирует свои часы в Соединенные Штаты. Также предположим, что стоимость доллара относительно швейцарского франка упала, а шведской кроны повысилась. Выскажите свои предположения о том, как динамика изменения этих

обменных курсов может негативно сказаться на работе швейцарского производителя часов.

7. **Ключевой вопрос** Объясните, почему кривая американского спроса на мексиканские песо является снижающейся, а кривая предложения песо американцам – возрастающей. Предполагая, что между Мексикой и США действует система плавающих валютных курсов, укажите, вызовет ли каждая из приведенных ниже ситуаций повышение или понижение курса мексиканского песо.
 - а. США в одностороннем порядке снижают тарифы на мексиканские изделия.
 - б. Мексика столкнулась с сильной инфляцией.
 - в. Ухудшающиеся политические отношения сокращают поток американских туристов в Мексику.
 - г. В экономике США начинается серьезный спад производства.
 - д. В США проводится политика «дорогих денег».
 - е. Мексиканские товары становятся более популярными у американцев.
 - ж. Мексиканское правительство поощряет американские фирмы инвестировать капиталы в мексиканские нефтяные месторождения.
 - з. Темпы роста производительности труда в США резко падают.
8. Согласны вы или нет со следующими утверждениями:
 - а. «Страна, экономический рост которой обгоняет рост ее ведущих торговых партнеров, может ожидать, что международная ценность ее валюты снизится».
 - б. «Страна, в которой процентные ставки растут быстрее, чем в других странах, может рассчитывать на то, что международная ценность ее валюты повысится».
 - в. «Валюта страны подорожает, если темпы инфляции в ней ниже, чем в других странах мира».
9. «Экспорт оплачивает импорт». «Однако в 2005 г. весь мир экспортировал в США товаров и услуг примерно на 724 млрд долл. больше, чем импортировал из США». Разрешите очевидную несовместимость этих двух утверждений.
10. **Ключевой вопрос** Постройте график, отражающий ситуацию на рынке, на котором равновесная цена условной валюты зи (Z) составляет 5 долл. (обменный курс: 5 долл. = 1 зи). Затем покажите на графике, что произойдет, если спрос на валюту зи упадет.
 - а. С помощью графика проанализируйте, какие инструменты имеются у США для поддержания обменного курса на уровне 5 долл. = 1 зи в условиях фиксированных валютных курсов.
 - б. Как будет устранен появившийся (вследствие сокращения спроса) профицит платежного баланса США при системе плавающих валютных курсов?
11. Сравните и покажите наиболее яркие отличия Бреттон-Вудской системы валютных курсов от системы золотого стандарта. С чем был связан отказ от золотого стандарта? С чем был связан отказ от Бреттон-Вудской системы?
12. Опишите, что понимается под термином «управляемые колебания». Какая система использовалась раньше – система управляемых колебаний курсов или система привязки валют друг к другу? Объясните почему.
13. С чем связаны значительные размеры дефицита торгового баланса США начиная с 1997 г.? Каковы основные выгоды и издержки, вызванные дефицитом торгового баланса? Объясните смысл следующего утверждения: «Торговый дефицит означает, что страна получает из-за рубежа товаров и услуг больше, чем поставляет за рубеж». Почему такое положение считается неблагоприятным и нежелательным для экономики?
14. (**Последний штрих**) Предположим, *Winter Sports* – гипотетическая французская розничная фирма, торгующая спортивным оборудованием, – хочет заказать 5 тыс. сноубордов, сделанных в США. Цена каждого сноуборда – 200 долл., текущий курс обмена 1 евро = 1 долл., платить надо будет в долларах, когда сноуборды придут во Францию через три месяца. Используйте числовой пример, чтобы объяснить, почему из-за возможных изменений обменного курса французская розничная фирма колеблется, делать ли ей заказ на сноуборды. Каким образом спекулянты могут взять на себя часть риска фирмы *Winter Sports*?

ИНТЕРНЕТ-ВОПРОСЫ

1. **Международная торговля США товарами и услугами: последние данные.** Бюро по проведению переписей в США на своем веб-сайте (www.census.gov/indicator/www/ustrade.html) предоставляет последние данные по торговле США товарами и услугами. Улучшился ли (сократился дефицит или возросло положительное сальдо) или ухудшился торговый баланс США за последний ме-

сяц? Где у США наиболее сильные позиции: в торговле товарами или услугами? Экспорт каких продуктов увеличивался быстрее всего за последнее время? Импорт каких продуктов рос максимальными темпами?

2. **Обменный курс иены к доллару.** На веб-сайте Совета управляющих Федеральной резервной системы (www.federalreserve.gov/releases) в разделах

Foreign Exchange (Обменные валютные курсы) и *Historical bilateral rates* (Двусторонние валютные курсы в прошлые годы) можно найти данные об обменных курсах за последние 10 лет. Выросла ли стоимость доллара США относительно канадского доллара, японской иены, евро и шведской кроны, понизилась или не изменилась после 2000 г.

Авторское право (*copyright*) — законодательная защита разработчиков, издателей книг, создателей компьютерных программ и музыкальных произведений от несанкционированного копирования их работ.

Агрегирование (*aggregation*) — соединение отдельных единиц или данных в единый показатель или число. Например, все цены конкретных товаров и услуг образуют общий *уровень цен*, а все единицы продукции агрегируются в *реальный валовой внутренний продукт*.

Аккордный налог (*lump-sum tax*) — налог, который представляет собой единую сумму (например, подоходный налог, уплачиваемый государству) при любом уровне ВВП.

Актив (*asset*) — все, что имеет денежную стоимость и является собственностью фирмы или отдельного лица.

Активное сальдо платежного баланса (*balance of payments surplus*) — активное сальдо (положительная сумма) *баланса счета текущих операций и баланса счета движения капиталов*.

Активное сальдо торгового баланса (*trade surplus*) — превышение товарного (или товаров и услуг) *экспорта* страны над ее товарным (или товаров и услуг) *импортом*.

Акциз (*excise tax*) — налог, взимаемый с производителей конкретного товара или с покупателей определенного количества этого товара.

Акция корпорации (*stock*) — доля собственности в корпорации.

Альтернативные издержки (*opportunity costs*) — количество других продуктов, от которого приходится отказаться (пожертвовать), чтобы получить единицу любого данного продукта.

Амортизация (*depreciation*) — см. *Потребление основного капитала*.

Анализ затрат и результатов (*cost-benefit analysis*) — сопоставление предельных издержек проекта или программы, планируемой для реализации органам власти, с предельными выгодами, которые будут получены, чтобы решить, целесообразно ли использовать ресурсы на выполнение этого проекта или программы, и если да, то в каких масштабах.

Антитрестовская политика (*antitrust policy*) — применение *антитрестовских законов* для развития конкуренции и достижения экономической эффективности.

Антитрестовские законы (*antitrust laws*) — законы (включая *закон Шермана* и *закон Клейтона*), запрещающие деятельность, направленную против конкуренции в бизнесе, например запрет *установления фиксированных цен*, мошенничества, монополизации и использования *связывающих контрактов*.

Асимметричная информация (*asymmetric information*) — ситуация на рынке, когда продавец (покупатель) обладает значительно большей информацией о продукте или услуге, чем покупатель (продавец), в результате чего происходит неэффективное перераспределение ресурсов.

Базовая процентная ставка (*prime interest rate*) — эталонная *процентная ставка*, от которой отталкиваются банки при выдаче самых разных кредитов юридическим и физическим лицам.

Базовый год (*base year*) — год, принимаемый при построении *индекса цен* за основу для сравнения с ценами, действовавшими в другие годы.

Баланс счета текущих операций (*balance on current account*) — экспорт товаров и услуг страны за вычетом импорта товаров и услуг плюс *чистый инвестиционный доход* и плюс *сальдо трансфертных платежей* за год.

Баланс товаров и услуг (*balance on goods and services*) — экспорт товаров и услуг страны за вычетом импорта товаров и услуг за год.

Балансовый отчет (*balance sheet*) — сводный отчет об *активах, пассивах и чистой стоимости собственного капитала* фирмы или индивида на определенную дату.

Банк банков (*bankers' bank*) — банк, принимающий вклады *депозитных институтов США* и предоставляющий им ссуды; *федеральные резервные банки*.

Банк штата (*state bank*) — *коммерческий банк*, получивший разрешение правительства штата на ведение банковских операций.

Банкноты Федеральной резервной системы (*Federal Reserve Notes*) — бумажные деньги, выпускаемые *федеральными резервными банками*.

Банковские депозиты (*bank deposits*) — банковские депозиты частных лиц и компаний, которые хранятся в бан-

* Все толкования, приведенные в этом глоссарии, даны в узком смысле, отражающем лишь тематику данной книги.

ках (или в сберегательных учреждениях), или которые сами банки хранят в *федеральных резервных банках*.

Банковские резервы (*bank reserves*) — депозиты банков и сберегательных учреждений, которые хранятся в *федеральных резервных банках*, плюс *кассовые средства* (банковская наличность) банков и сберегательных учреждений.

Бартер, бартерная торговля (*barter*) — натуральный обмен одного товара или услуги на другой товар или услугу.

Барьер для вхождения в отрасль (*barrier to entry*) — любые действия, которые искусственно препятствуют проникновению в отрасль новых фирм.

Бедность (*poverty*) — состояние, при котором основные потребности индивида или семьи превышают имеющиеся средства для их удовлетворения.

Безграничные потребности (*unlimited wants*) — неутолимое желание потребителей иметь товары и услуги, которые удовлетворяют их потребности или доставляют *полезность*.

Безналичные трансфертные платежи (*noncash transfer*) — *трансфертные платежи органов власти* в виде товаров и услуг, а не в денежной форме, например помощь в ведении домашнего хозяйства, получение специальности; также называются трансфертами в натуральной форме.

Безработица (*unemployment*) — неспособность экономики использовать все имеющиеся *экономические ресурсы* для производства товаров и услуг; неспособность полностью использовать *рабочую силу*.

Бизнес-цикл — см. *Экономический (деловой) цикл*.

Богатство (*wealth*) — все, что имеет ценность, так как производит доход или может произвести доход. Богатство — это запас; доход — это поток; активы минус обязательства, или чистое богатство.

Бреттон-Вудская система (*Bretton Woods system*) — созданная после Второй мировой войны международная валютная система, в рамках которой осуществлялись *меры регулирования валютных курсов*. Стабилизации курсов иностранных валют способствовало создание *Международного валютного фонда*; в качестве *международных валютных резервов* использовались золото и доллар.

Бумажные деньги (*paper money*) — отдельные листы особой бумаги, используемые в качестве *средства обращения*; в США в этом качестве используются *банкноты Федеральной резервной системы*.

Бюджетный избыток (*budget surplus*) — превышение доходов федерального правительства над его расходами.

Бюджетная прямая (*budget line*) — линия, показывающая различные комбинации количеств двух товаров, которые потребитель может купить при данном уровне своего денежного дохода и текущих ценах товаров.

Бюджетный дефицит (*budget deficit*) — сумма превышения расходов федерального правительства над его доходами в каждый данный год.

Бюро экономического анализа (*Bureau of Economic Analysis, BEA*) — агентство Министерства торговли США, составляющее отчеты о цифрах национального дохода и продукции.

Валовое предложение (*total supply*) — таблица или *кривая предложения* товаров или услуг всеми продавцами; также называется рыночным предложением.

Валовой внутренний продукт (*gross domestic product, GDP*) — общая рыночная стоимость всех произведенных за год *готовых товаров и услуг* в США, независимо от источника получения ресурсов, иностранных или внутренних.

Валовой внутренний продукт на душу населения (*per capita GDP*) — *валовой внутренний продукт* (ВВП), приходящийся на каждого гражданина страны; средний размер ВВП, деленный на численность населения.

Валовой спрос (*total demand*) — таблица или *график спроса*, которые могут предъявить все покупатели товаров и услуг; также называется рыночным спросом.

Валовые расходы, совокупные расходы (*total spending*) — суммарный объем расходов, которые несут или готовы понести покупатели товаров и услуг; также называется *совокупными расходами*.

Валовые частные внутренние инвестиции (*gross private domestic investment*) — затраты на производство новых *средств производства*: машин, оборудования, инструментов и зданий, а также на пополнение товарно-материальных запасов.

Валюта (*currency*) — бумажные и металлические деньги.

Валютная интервенция (*currency intervention*) — покупка и продажа правительством собственной или иностранной валюты, чтобы изменить международные обменные курсы.

Валютный контроль (*foreign exchange control, exchange control*) — контроль, который может установить правительство над спросом граждан и фирм данной страны на иностранную валюту и над *валютными курсами* с целью ограничить превышение *внешних платежей* над *поступлениями* (устранить дефицит *платежного баланса*); см. *Контроль обменного курса*.

Валютный курс (*foreign exchange rate*) — см. *Обменный курс*.

Величина предложения (*quantity supplied*) — количество конкретного товара или услуги, которое продавец (или продавцы) предлагает к продаже по конкретной цене в течение определенного периода.

Величина спроса (*quantity demanded*) — количество конкретного товара или услуги, которое покупатель (или покупатели) желает купить по определенной цене в течение определенного периода.

Венчурный капитал (*venture capital*) — часть сбережений домохозяйств, используемая для финансирования проектов бизнеса с высоким риском в обмен на долю прибыли, если этот проект окажется успешным.

Вертикальная интеграция (*vertical integration*) — группа *предприятий*, осуществляющих разные стадии производства готового продукта и являющихся собственностью одной *фирмы*.

Вертикальная ось (*vertical axis*) — координата графика или решетки, идущая сверху вниз, на которой откладывается значение одного из параметров.

Вертикальное слияние (*vertical merger*) — слияние двух или более *фирм*, осуществляющих разные стадии производства конечного продукта, в единую структуру.

Взаимная поддержка (*logrolling*) — торговля законодателями своими голосами, объединение усилий, чтобы добиться благоприятного для себя решения вопросов об обеспечении *общественными товарами* и услугами и *квазиобщественными товарами*.

Взаимные (инвестиционные) фонды денежного рынка (*money market mutual funds, MMMF*) — счета, приносящие процентный доход, который предлагают инвестиционные компании, собирающие средства вкладчиков для приобретения краткосрочных инструментов денежного рынка; вкладчики могут выписывать чеки на суммы не меньше установленной величины.

Взаимодополняющие товары (*complementary goods*) — такие товары (или услуги), которые потребляются вместе и для которых существует обратное соотношение: когда цена на один из них падает, спрос на другой растет (и наоборот).

Взаимозависимость (*mutual interdependence*) — ситуация, при которой изменение ценовой стратегии (или какого-либо другого параметра) одной фирмой сказывается на объеме продаж и прибыли другой фирмы (или других фирм); причем любая фирма, производящая такое изменение, может ожидать на нее реакцию со стороны другой фирмы или других фирм.

«**Вливание**» (*injection*) — дополнительные средства, вливаемые в поток «доходов — расходов»; *инвестиции, закупки товаров и услуг органами власти, чистый экспорт*.

Внезапные колебания уровня цен (*price level surprises*) — неожиданные изменения уровня цен.

Внепроизводственные операции (*nonproduction transactions*) — закупки и продажи любого товара (услуги), не являющегося продуктом текущего производства или услуги.

Внерыночные операции (*nonmarket transactions*) — производство товаров и услуг, не включаемых в ВВП, поскольку они не покупаются и не продаются.

Внешнеторговый дефицит (*trade deficit*) — превышение товарного (или товаров и услуг) *импорта* страны над ее товарным (или товаров и услуг) *экспортом*.

Внешние платежи (*outpayments*) — расходование валюты (собственной или иностранной) отдельными лицами, фирмами и правительством одной страны на покупку товаров и услуг в других странах; денежные переводы за границу; помещение инвестиционного дохода в других странах и вывоз капитала.

Внешние платежные поступления (*inpayments*) — поступления собственной или иностранной валюты отдельными лицами, фирмам и правительству одной страны из других стран в качестве платы за проданные ими за рубежом товары и услуги, или доходы от инвестиций, различного рода денежных переводов и приток капитала из-за границы.

Внешний государственный долг (*external public debt*) — часть общего государственного долга, правами на получение которого владеют граждане, компании и институты из других стран.

Внешний долг (*external debt*) — частный или государственный долг иностранным гражданам, фирмам и учреждениям.

Внутренний государственный долг (*internally held public debt*) — *задолженность государства* гражданам, фирмам и учреждениям данной страны, т.е. держателям ценных бумаг правительства данной страны.

Внутренняя цена (*domestic price*) — цены на товары или услуги, сложившиеся внутри страны; определяются соотношением спроса и предложения.

Вознаграждение труда работников и служащих (*compensation to employees*) — выплачиваемые наемным работникам *заработная плата* и жалование плюс дополнительные выплаты, выплачиваемые работодателями работникам.

Возрастающая отдача (*increasing returns*) — увеличение объема продукции фирмы на большую процентную долю, чем процентное повышение исходных ресурсов.

Возрастающая предельная отдача (*increasing marginal returns*) — увеличение *предельного продукта* за счет одного из применяемых ресурсов по мере последовательного введения в производство дополнительных единиц этого ресурса.

Война цен (*price war*) — повторяющееся и долговременное снижение цен на продукцию фирм олигополистической отрасли, посредством которого каждая фирма устанавливает цены ниже уровня конкурентов, рассчитывая увеличить объемы своих продаж и доходов за их счет.

Всемирная торговая организация, ВТО (*World Trade Organization, WTO*) – организация, насчитывающая 149 государств-членов (по состоянию на 2006 г.), которая отслеживает выполнение заключенных торговых соглашений, разрешает возникающие по поводу этих соглашений споры и проводит форумы по различным аспектам мировой торговли.

Всемирный банк (*World bank*) – банк, который предоставляет (и гарантирует) займы развивающимся странам для увеличений их *капитальных активов* и обеспечения *экономического роста*.

Встроенный стабилизатор (*built-in stabilizer*) – механизм, способствующий увеличению дефицита государственного бюджета (или сокращению его чистых налоговых поступлений) в период рецессии и росту его чистых налоговых поступлений (или сокращению его дефицита) в период инфляции без того, чтобы в это вмешивались регулирующие (экономическую) политику механизмы; одним из таких механизмов является налоговая система.

ВТО – см. *Всемирная торговая организация*.

Выгоды от торговли (*gains from trade*) – дополнительный выпуск продукции, который получают торгующие стороны от специализации производства и обмена своих товаров и услуг.

Выплаты для выравнивания циклических колебаний (*countercyclical payments*) – денежные *субсидии*, выплачиваемые фермерам, когда рыночная цена на отдельные виды зерновых падает ниже целевых показателей. Размер платежей определяется на основе предыдущих объемов производства; эти деньги фермеры получают независимо от размеров текущего урожая.

Выравнивающие различия в оплате труда (*compensating differences*) – различия в размерах *заработной платы*, которые устанавливаются работникам разных профессий для компенсации неденежных различий в условиях труда.

Вычет (*deductible*) – сумма покрытия, которую вносит застрахованное лицо (например, расходы на медицинское обслуживание) до того, как ее начнет выплачивать страховая компания.

Генеральное соглашение о тарифах и торговле, ГАТТ (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*) – заключенное в 1947 г. соглашение между 23 государствами, в соответствии с которым каждое из них предоставило другим равный и недискриминационный режим торговли, сократило на основе многосторонних договоренностей тарифы и со временем устранило *импортные квоты*. Сегодня это соглашение подписало большинство стран мира; теперь называется *Всемирной торговой организацией* (ВТО).

Гибкий валютный курс (*flexible exchange rate*) – курс валюты, который определяется спросом и предложением

иностранной валюты на мировом рынке и который может свободно повышаться или понижаться (плавать).

Гиперинфляция (*hyperinflation*) – очень быстрый рост уровня цен.

Гипотеза (*hypothesis*) – возможное объяснение причинно-следственной связи, требующее экспериментальной проверки.

Гипотеза противодействия администрации (*managerial opposition hypothesis*) – объяснение относительного упадка профсоюзного движения в США возросшим и более агрессивным сопротивлением, оказываемым ему администрацией компаний.

Гипотеза структурных изменений (*structural-change hypothesis*) – гипотеза, объясняющая относительный спад профсоюзного движения в США структурными изменениями в экономике и в составе рабочей силы.

«Голосование долларом» (*dollar votes*) – «голоса» (в виде расходов), которые фактически отдают потребители и предприниматели за производство различных видов потребительских товаров и товаров производственного назначения, когда они покупают их на рынках соответствующих товаров и ресурсов.

Гомогенная олигополия (*homogeneous oligopoly*) – *олигополия*, в которой фирмы производят *стандартизированные товары*.

Горизонтальное слияние (*horizontal merger*) – слияние в одну структуру двух фирм, производящих и продающих в одном географическом регионе одинаковую продукцию.

Государственные закупки (*government purchases*) – денежные платежи органов власти, за которые оно получает товары или услуги текущего производства; расходы всех государств на *конечные товары и услуги*.

Государственный долг (*public debt*) – общий размер задолженности федерального правительства владельцам государственных ценных бумаг, равный сумме прошлых *бюджетных дефицитов* минус *бюджетные доходы* (*профициты*).

Государственный сектор (*public sector*) – часть экономики страны, полностью контролируемая органами власти.

Граница потребительского бюджета (*budget constraint*) – предел, который ограничивает способность потребителя приобретать товары и услуги размером дохода потребителя (а также уровнем цен на товары и услуги).

График инвестиций (*investment schedule*) – кривая или график, показывающие объем планируемых фирмами инвестиций при различных уровнях *реального ВВП*.

График потребления (*consumption schedule*) – график, показывающий динамику расходов домохозяйств на *потребительские товары* при разных уровнях *располагаемого дохода* (дохода после уплаты налогов).

График сбережений (*saving schedule*) — график, показывающий объем планируемых *домохозяйствами* сбережений (т.е. средств, не предназначенных для расходов на покупку *потребительских товаров*) при разных уровнях *располагаемого дохода* (дохода после уплаты налогов).

График совокупных расходов (*aggregate expenditures schedule*) — график или кривая, показывающие общий объем расходов на производство конечных товаров и услуг при разных *уровнях ВВП*.

График спроса (*demand schedule*) — см. *Спрос*.

ГАТТ — см. *Генеральное соглашение о тарифах и торговле*.

Двусторонняя монополия (*bilateral monopoly*) — рынок, на котором единственному продавцу (*монополии*) противостоит единственный покупатель (*монопсония*).

Дебет (*debit*) — запись на бухгалтерском счете, свидетельствующая о том, что стоимость актива (например, иностранной валюты, являющейся собственностью гражданина данной страны) снизилась.

Девальвация (*devaluation*) — уменьшение законодательно установленной стоимости валюты.

Дезинфляция (*disinflation*) — снижение темпов роста *инфляции*.

Действительная (внутренняя) стоимость (*intrinsic value*) — рыночная стоимость металла в монете.

«Дело *Alcoa*» (*Alcoa case*) — рассмотренное в 1945 г. в федеральных судах дело фирмы *Alcoa*, по которому суды постановили, что обладание монопольной властью, независимо от того, насколько рационально эта власть используется, является нарушением антитрестовских законов; суды тем самым отвергли «*правило разумного подхода*», примененное в *деле U.S. Steel*.

«Дело *Microsoft*» (*Microsoft case*) — антитрестовский иск от 2002 г., в ходе которого *Microsoft* была признана виновной в нарушении положений закона Шермана, так как прибегла к ряду незаконных действий, предназначенных для сохранения ее монополии в области информационных систем для персональных компьютеров; в качестве наказания компании было запрещено использовать в своей практике ряд конкретных действий.

«Дело *Standard Oil*» (*Standard Oil case*) — антитрестовское дело, закончившееся в 1911 г., в котором компания *Standard Oil* была признана виновной в нарушении закона Шермана, так как незаконно монополизировала нефтяную отрасль. В качестве наказания компания была разделена на несколько конкурирующих друг с другом фирм.

«Дело *U.S. Steel*» (*U.S. Steel case*) — возбужденное федеральным правительством против корпорации *U.S. Steel* антитрестовское дело, по которому суд в 1920 г. поста-

новил, что закону противоречат лишь необоснованные ограничения торговли, а размеры фирмы и обладание монопольной властью само по себе не являются нарушением антитрестовских законов.

Деловая фирма (*business firm*) — см. *Фирма*.

Демпинг (*dumping*) — продажа товаров ниже их себестоимости в другой стране или ниже внутренних цен, установившихся в этой стране.

Денежный доход (*money income*) — см. *Номинальный доход*.

Денежный капитал (*money capital*) — имеющиеся в распоряжении *деньги* для закупки инвестиционных товаров (*капитала*).

Денежный мультипликатор (*monetary multiplier*) — увеличение избыточных резервов, на которые банковская система может увеличивать объем *чековых депозитов*, тем самым расширяя *предложение денег* через предоставление новых займов (или покупку ценных бумаг); численно равен единице, деленной на *размер резервных требований*.

Денежный рынок (*money market*) — рынок, на котором *процентную ставку* (или уровень процентных ставок) в данной стране определяют спрос на деньги и предложение денег.

Деньги (*money*) — любой предмет, который продавцы обычно принимают в обмен на свои товары и услуги.

Депозитные учреждения (*depository institutions*) — фирмы, принимающие денежные вклады (*деньги*) от предприятий и отдельных лиц: *коммерческие банки, ссудосберегательные ассоциации, взаимно-сберегательные банки и кредитные союзы*.

Депозитный счет денежного рынка (*money market deposit account, MMDA*) — счет в банке и в *сберегательном учреждении*, на который начислены проценты и собираются средства вкладчиков для приобретения различных краткосрочных инструментов денежного рынка.

Детерминанта валютного курса (*exchange rate determinant*) — любой фактор, помимо *валютного курса*, определяющий спрос и предложение на *рынке иностранной валюты*.

Детерминанты предложения (*determinants of supply*) — факторы, помимо цены, влияющие на предложение товаров или услуг.

Детерминанты совокупного предложения (*determinants of aggregate supply*) — такие факторы, как цены производственных ресурсов, *производительность* и законодательно-правовая среда, способные повлиять на расположение кривой совокупного предложения, если их параметры изменятся.

Детерминанты совокупного спроса (*determinants of aggregate demand*) — такие факторы, как потребление, *инвестиции*, расходы органов власти и *чистый экспорт*, способные

повлиять на расположение кривой совокупного спроса, если их параметры изменятся.

Детерминанты спроса (*determinants of demand*) – факторы, помимо цены, влияющие на спрос на товары или услуги.

Дефицит, нехватка (*shortage*) – сумма, на которую объем спроса на продукт превышает объем предложения этого продукта при определенной (ниже равновесной) цене.

Дефицит счета движения капиталов и финансов (*capital and financial account deficit*) – отрицательная сумма на счете движения капиталов и финансов в международном платежном балансе страны.

Дефлирование (*deflating*) – расчет реального валового внутреннего продукта путем уменьшения стоимости ВВП, произведенного в году, когда уровень цен был выше, чем в базовом году.

Дефляция (*deflation*) – снижение общего (среднего) уровня цен в экономике страны.

Дивиденды (*dividends*) – выплаты корпорацией всей или части прибыли владельцам акций (или корпорации).

Дилемма регулирования (*dilemma of regulation*) – проблема, с которой сталкивается регулирующее ведомство, устанавливая монополисту допустимую законом максимальную цену. С одной стороны, если общественно оптимальная цена окажется ниже средних совокупных затрат (то это либо приведет фирму к банкротству, либо потребует ее субсидирования); с другой стороны, цена, обеспечивающая фирме справедливую норму прибыли, не позволяет в полной мере добиваться эффективного распределения ресурсов.

Динамичность дохода (*income mobility*) – степень и масштабы, в которых получатели доходов через определенное время переходят из одной части таблицы распределения доходов в другую.

Дискреционная фискальная политика (*discretionary fiscal policy*) – осуществляемое Конгрессом США преднамеренное изменение налогов (налоговых ставок) и объема правительственных расходов с целью обеспечить полную занятость, стабильность цен и экономический рост.

Дискриминация (*discrimination*) – практика более жесткого обращения с отдельными людьми и группами при найме на работу, ограниченного предоставления доступа к конкретным рабочим местам, обучении и повышении квалификации, продвижении по службе, установлении уровня оплаты или условий труда, несмотря на то, что они имеют равную квалификацию, уровень образования, трудовые навыки и опыт, как и остальные работники.

Дискриминация в выборе профессии (*occupational discrimination*) – произвольные ограничения, преграждающие конкретным группам работников доступ к более жела-

тельным для них и более высокооплачиваемым рабочим местам.

Дискриминация в оплате труда (*wage discrimination*) – установление более низкой заработной платы представителям определенных групп в сравнении с привилегированными работниками за одинаковую работу.

Дискриминация в сфере человеческого капитала (*human capital discrimination*) – лишение представителей определенных групп возможности получения образования и квалификации, повышения производительности их труда.

Дискриминация на рынке труда (*labor market discrimination*) – см. Дискриминация.

Дифференциация заработной платы (*wage differential*) – разница между заработной платой, получаемой одним работником или группой работников, и заработной платой, получаемой другим работником или другой группой работников.

Дискриминация при найме на работу (*employment discrimination*) – предпочтение определенных групп работников при найме на работу, продвижении по службе, назначении на должности.

Дифференциация продукта (*product differentiation*) – стратегия фирмы, согласно которой продукт одной из фирм отличается от конкурирующего продукта дизайном, сопутствующим обслуживанием, качеством, размещением или другим свойствами (кроме цены).

Дифференцированная олигополия (*differentiated oligopoly*) – олигополия, в которой фирмы производят дифференцированный товар.

Дифференцированный товар (*differentiate product*) – продукт, который по физическим или иным параметрам отличается от аналогичных продуктов, производимых другими фирмами; продукт, который покупатели предпочитают приобрести у одного продавца, несмотря на то, что цены у всех продавцов одинаковые.

Диффузия (*diffusion*) – распространение инновации путем широкомасштабной имитации.

Добавленная стоимость (*value added*) – стоимость проданного фирмой продукта минус стоимость изделий (материалов), купленных и использованных фирмой для его производства.

Добавочное пособие малоимущим (*Supplement Security Income, SSI*) – финансируемая из федерального бюджета США и организованная федеральным правительством программа, предоставляющая одинаковый минимальный доход для престарелых, слепых и инвалидов, которые не получают пособий по программе страхования по старости, по случаю потери кормильца и нетрудоспособности, а также по программе страхования от безработицы.

Добровольные экспортные ограничения (*voluntary export restrictions*) — добровольное ограничение странами или фирмами объема своего экспорта в определенные страны с целью предотвращения введения этими странами торговых барьеров.

Долговременное конкурентное равновесие (*long-run competitive equilibrium*) — цена, при которой фирма, действующая в условиях *совершенной конкуренции*, в долговременном периоде не получает *экономическую прибыль* и не несет убытки, а общие объемы спроса и предложения равны при определенном уровне цен; цена, равная минимальным долговременным *средним совокупным издержкам* производства продукта.

Долговременный тренд (*secular trend*) — долгосрочная тенденция; изменение некоторых переменных в течение многолетнего периода.

Долгосрочная вертикальная кривая Филлипса (*long-run vertical Phillips curve*) — кривая Филлипса после того как номинальные заработные платы скорректированы с учетом темпов инфляции; линия, идущая прямо вверх в точке, соответствующей естественному уровню безработицы.

Долгосрочный период (*long run*) — (1) в *микроэкономике* период, достаточно длительный, чтобы позволить производителям товара изменить количество всех используемых ими ресурсов; период, в котором все ресурсы и издержки являются переменными, т.е. никакие ресурсы и издержки не являются постоянными; (2) в *макроэкономике* достаточно длительный период времени, в течение которого *номинальная заработная плата* и цены других ресурсов изменяются в ответ на изменение *уровня цен* в стране.

Домохозяйство (*household*) — экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них доходы для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека.

Дополнительные выплаты (*fringe benefits*) — вознаграждение, помимо *заработной платы*, которое получают работники от своих работодателей, включающее пенсии, пособия по медицинскому и стоматологическому страхованию, оплату очередных отпусков и оплату отпусков по болезни.

Дополнительные платежи (*surplus payments*) — платежи владельцам ресурсов, не связанные с необходимостью гарантирования получения ресурсов, например земельная рента.

Допущение «при прочих равных условиях» («*other things equal*» assumption) — допущение, что все другие переменные, за исключением рассматриваемых, остаются неизменными.

Допущение ceteris paribus (*ceteris paribus assumption*) — см. Допущение «при прочих равных условиях».

Дохийский раунд (*Doha Round*) — самые последние и по состоянию на 2003 г. незавершенные торговые переговоры членом Всемирной торговой организации; названы по г. Доха (Катар), где этот раунд переговоров начался.

Доход (*income*) — поступление денег (или увеличение покупательной способности) на единицу времени в результате использования человеческих ресурсов или собственности.

Доход в виде процентов (*interest income*) — доход, получаемый теми, кто обеспечивает экономику *капиталом*.

Доход на душу населения (*per capita income*) — совокупный доход страны, приходящийся на одного человека; средняя величина дохода у населения страны.

Доход собственника (*proprietor's income*) — чистый доход владельцев фирм не инкорпорированного типа (индивидуальных собственников и партнерств).

Доходный метод определения ВВП (*income approach*) — метод измерения *валового внутреннего продукта* посредством суммирования всех доходов, созданных в производстве *конечных товаров и услуг*.

Евро (*euro*) — общая денежная единица, используемая в 12 европейских странах (по состоянию на 2006 г.) в зоне евро, в которую входят Австрия, Бельгия, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия и Испания.

Европейский союз (*European Union, EU*) — ассоциация 25 европейских государств, созданная для ликвидации ранее введенных между ними таможенных тарифов и импортных квот и установления общих таможенных тарифов на ввоз товаров из зоны необъединенных государств. Цель союза — добиться свободного движения рабочей силы и капитала между странами-участницами, а также выработать общую экономическую политику.

Единица учета (*unit of account*) — стандартная единица, с помощью которой может быть установлена цена и сравниваться стоимость товаров и услуг; одна из трех функций *денег*.

Единичная эластичность (*unit elasticity*) — состояние спроса или предложения, когда *коэффициент эластичности* равен единице; процент изменения величины спроса или предложения равен проценту изменения цены.

Естественная монополия (*natural monopoly*) — отрасль, в которой *эффект масштаба* столь велик, что продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних совокупных издержках, чем если бы его производством занималась не одна, а несколько фирм.

Естественный уровень безработицы (*natural rule of unemployment*) — *уровень безработицы при полной занятости*: такой уровень безработицы, который устанавливается при отсутствии *циклической безработицы* и когда эко-

номика достигает уровня потенциального выпуска; уровень безработицы, при котором реальная инфляция равна ожидаемой.

Жалованье (*wages*) – доход людей, поставляющих экономике свой *труд*.

Забастовка (*strike*) – приостановка работы организованной группой работников (*профсоюзом*).

Зависимая переменная (*dependent variable*) – переменная, изменяющаяся в результате изменения какой-либо другой (независимой) переменной; эффект или следствие.

Закон возрастающих альтернативных издержек (*law of increasing opportunity costs*) – зависимость, показывающая, что по мере увеличения производства продукта *альтернативные издержки* производства каждой новой единицы продукта возрастают.

Закон Клейтона (*Clayton Act*) – федеральный антитрестовый закон 1914 г., усиливающий положения *закона Шермана* путем объявления незаконными некоторых специфических методов деятельности фирм.

Закон о гражданских правах 1964 г. (*Civil Rights Act of 1964*) – его Раздел VII запрещает дискриминацию при найме, продвижении по службе и назначении компенсации (зарботной платы) работникам по признаку расы, цвета кожи, религиозных убеждений, пола или национальной принадлежности.

Закон о личной ответственности (*Personal Responsibility Act*) – Закон от 1996 г., согласно которому были отменены действовавшие до этого в течение 60 лет гарантии денежной помощи бедным семьям, независимо от того, работают или нет взрослые члены семьи; закон установил возрастное ограничение в 5 лет на получение пособий по *Программе временной помощи нуждающимся семьям (TANF)* и потребовал, чтобы трудоспособные взрослые в такой семье работали не менее двух лет для получения права на продолжение государственной помощи.

Закон о помощи в профессиональной адаптации (*Trade Adjustment Assistance Act*) – закон, принятый в 2002 г. в США, который предусматривает предоставление помощи наличными деньгами, получение образования и профессиональной подготовки, выплату субсидий при получении медицинских услуг, «страхование заработной платы» (для людей в возрасте 50 лет и старше). Условия этого закона распространяются на тех, кто оказался без работы в результате вытеснения национальных продуктов импортными или перемещения предприятия, на котором они работали, из США в другую страну.

Закон о праве на труд (*Right-to-work law*) – принятое в 22 штатах США законодательство, запрещающее в этих штатах требовать от работника вступления в профсоюз

в качестве условия сохранения им рабочего места на данном предприятии; объявляет вне закона «цеховые профсоюзы».

Закон о равной оплате труда 1963 г. (*Equal Pay Act of 1963*) – федеральный закон США, запрещающий применять разную оплату труда в отношении мужчин и женщин, если они делают одинаковую работу и если эта работа требует одинаковых навыков, усилий и ответственности и выполняется в одинаковых условиях.

Закон о свободе фермерской деятельности (*Freedom of Farm Act*) – закон, принятый в 1996 г. с целью полного пересмотра сельскохозяйственной политики США за последние 60 лет, отменил *ценовую поддержку* и *распределение земли* под пшеницу, зерновые, ячмень, овес, сорго, рожь, хлопчатник и рис.

Закон о соглашениях о взаимной торговле 1934 г. (*Reciprocal Trade Agreements Act of 1934*) – федеральный закон, предоставивший президенту право заключать с другими странами соглашения и снижать таможенные пошлины США на величину до 50% при условии, что эти страны снижают таможенные пошлины на американские товары; закон также предусматривал включение в эти соглашения статьи о *режиме наибольшего благоприятствования*.

Закон о тарифах Смута – Хоули (*Smoot-Hawley Tariff Act*) – закон, принятый в 1930 г., установил очень высокие таможенные пошлины; преследовал цель сократить импорт и стимулировать рост внутренней экономики, однако в ответ на это другие страны также установили тарифы.

Закон о Федеральной комиссии по торговле (*Federal Trade Commission Act*) – федеральный закон от 1914 г., согласно которому была учреждена Федеральная комиссия по торговле.

Закон о фермерской деятельности от 2002 г. (*Farm Act of 2002*) – закон о сельском хозяйстве, который продолжает политику «свободы выбора растений» и прямых субсидий, заложенных в Законе о свободе сельского хозяйства от 1996 г., однако добавил автоматически действующую систему контрциклических мер, позволяющую оказывать помощь фермерам в чрезвычайных ситуациях.

Закон Оукена (*Okun's law*) – обобщение, гласящее, что превышение текущего уровня безработицы на 1% над уровнем *безработицы при полной занятости* ресурсов увеличивает отставание реального ВВП от *потенциального ВВП* страны на 2,0%.

Закон предложения (*law of supply*) – принцип, согласно которому при прочих равных условиях рост цены продукции влечет за собой рост предложения и наоборот.

Закон Селлера – Кефовера (*Celler-Kefauver Act*) – федеральный закон от 1950 г., внесший поправку к *закону*

Клейтона, запрещающую фирме приобретать активы другой фирмы, если это приводит к ослаблению конкуренции.

Закон спроса (*law of demand*) — принцип, согласно которому при прочих равных условиях повышение цен на товары сокращает спрос на них и, наоборот, снижение цен повышает спрос.

Закон Сэя (*Say's Law*) — макроэкономический принцип (не нашедший подтверждения), согласно которому производство товаров и услуг (предложение) создает равный спрос на них.

Закон убывающей отдачи (*law of diminishing returns*) — ситуация, когда последовательно к постоянным ресурсам добавляется одно и то же количество переменного ресурса и сверх какого-то определенного уровня *предельный продукт*, полученный из переменного ресурса, начинает все больше сокращаться.

Закон убывающей предельной полезности (*law of diminishing marginal utility*) — по мере того как потребитель увеличивает потребление товара или услуги, *предельная полезность* каждой дополнительной единицы товара или услуги сокращается.

Закон Уиллера — Ли (*Wheeler-Lea Act*) — федеральный закон 1938 г., внесший в *Закон о Федеральной комиссии* по торговле поправку, которая запрещает нечестные и обманные действия или практику в торговле (недобросовестную рекламу, искажение сведений о товарах), и предоставил Комиссии по торговле право проводить соответствующее расследование.

Закон Шермана (*Sherman Act*) — федеральный антitrustовский закон 1890 г., который провозгласил уголовными преступлениями монополию и вступление в сговор с целью ограничения торговли.

Законное средство платежа (*legal tender*) — юридически узаконенная валюта (банкноты и монеты) страны; все средства, которые должны приниматься в уплату за долг, хотя кредиторы могут установить конкретную форму оплаты, например только «наличными» либо только «по чеку или кредитной карте».

Закрытая экономика (*closed economy*) — страна, не экспортирующая и не импортирующая товары и услуги.

Запланированные инвестиции (*planned investment*) — средства, которые *фирмы* планируют или намереваются инвестировать.

Запретительное предписание (*cease-and-desist order*) — распоряжение суда или правительственного ведомства (комиссии или министерства), обязывающее корпорацию или конкретное лицо прекратить специфический вид хозяйственной деятельности.

Зарботная плата (*wage*) — цена за *труд* (использование трудовых услуг) за единицу времени (час, день и т.д.).

Заработок (*earnings*) — денежный доход, получаемый работником; равен ставке *зарботной платы*, умноженной на количество отработанного времени.

Затратный метод определения ВВП (*expenditures approach*) — метод измерения *внутреннего валового продукта* посредством суммирования всех затрат на производство *конечных товаров и услуг*.

Защитная медицина (*defensive medicine*) — рекомендации врачей о прохождении большого числа тестов и процедур, которые (с точки зрения медицины или экономической) предназначены для защиты медиков от последующих исков по обвинению в неправильном лечении.

Защитная пошлина (*protective tariff*) — пошлина (*тариф*), установленная с целью защиты внутренних производителей товара (или услуг) от конкуренции иностранных производителей.

«**Землеемкий**» **товар** (*land-intensive commodity*) — продукт, на производство которого требуется относительно большое количество *земли* (естественных ресурсов).

Земля (*land*) — природные ресурсы («даровые блага природы»), которые могут быть использованы для производства товаров и услуг.

Золотой стандарт (*gold standard*) — историческая международная валютная система, в соответствии с которой каждая страна выражала стоимость своих денежных единиц в определенном количестве золота, поддерживала неизменное соотношение своего золотого запаса и массы денег в обращении и допускала свободный ввоз и вывоз золота.

Избыточная производственная мощность (*excess capacity*) — часть заводских ресурсов, которые не используются, когда на рынке несовершенной конкуренции фирмы производят меньше, чем могли бы при минимальных совокупных средних затратах.

Избыточные резервы (*excess reserves*) — сумма, на которую *фактические резервы* банка или сберегательного учреждения превышают его *обязательные резервы*; фактические резервы за вычетом обязательных резервов.

Издержки на рабочую силу в единице продукции (*unit labor cost*) — затраты на рабочую силу в расчете на единицу продукции; равны ставке *номинальной зарботной платы*, деленной на *среднюю выработку* работника.

Излишек (*surplus*) — сумма, на которую *объем предложения* продукта превышает *объем спроса* на него при определенной (выше равновесной) цене.

Излишек счета движения капиталов и финансов (*capital and financial account deficit*) — положительная сумма на *счете движения капиталов и финансов* в *международном платежном балансе* страны.

Излишек производителя (*producer surplus*) (материал интернет-главы) – разница между фактической ценой, которую получает производитель или производители и минимальной приемлемой ценой; эквивалентен площади треугольника, располагающегося выше кривой предложения и ниже рыночной цены.

Изменение запрашиваемого количества (*change in quantity demanded*) – изменение количества продукта, которое потребители готовы и способны купить в результате изменения цены этого продукта.

Изменение предложения (*change in supply*) – изменение количества предложения товаров или услуг при любом уровне цен; смещение *кривой предложения* влево или вправо.

Изменение предоставляемого количества (*change in quantity supplied*) – изменение количества продукта, которое производители готовы и способны предложить на продажу в результате изменения цены этого продукта.

Изменение спроса (*change in demand*) – изменение количества спроса на товары или услуги при любом уровне цен; смещение *кривой спроса* влево или вправо.

Изобретение (*invention*) – открытие нового продукта или процесса благодаря воображению, нестандартному мышлению и экспериментированию, а также первое доказательство того, что эта новинка работоспособна.

Изъятие, утечка (*leakage*) – (1) потенциальные расходы, изъятые из потока «доходы – расходы»: *сбережения*, налоговые платежи и *импорт*; (2) изъятие средств, сокращающее кредитные возможности системы коммерческих банков.

Иммобильность – см. *Отсутствие мобильности*.

Импорт (*imports*) – расходы частных лиц, *фирм* и органов власти данной страны на приобретение товаров и услуг, произведенных в других странах.

Импортная квота (*import quota*) – вводимое страной ограничение объема (или общей стоимости) ввозимого из других стран товара в течение определенного периода.

Импортная конкуренция (*import competition*) – конкуренция, с которой сталкиваются *фирмы* одной страны, когда ей противостоят товары и услуги производителей из других стран.

Импортная сделка (*import transaction*) – закупка товаров или услуг, сокращающая количество иностранной валюты у отдельных лиц, *фирм* и правительства данной страны.

Инвестиции в человеческий капитал (*human-capital investment*) – любые затраты, предпринятые для повышения образования, квалификации, улучшения здоровья работников или усиления мобильности рабочей силы и, таким образом, увеличения дохода от инвестиций.

Инвестиции, инвестирование (*investment*) – затраты на производство и накопление *средств производства* и увеличение материальных запасов.

Инвестиционные товары, средства производства (*capital goods, investment goods*) – см. *Kanumal*.

Индекс Герфиндаля (*Herfinduhle index*) – показатель уровня концентрации и конкуренции в отрасли; рассчитывается как сумма квадратов долей рынка отдельных фирм.

Индекс паритета (*parity ratio*) – отношение цен на продукцию фермеров к ценам, по которым они приобретают несельскохозяйственную продукцию; служит основой для политики *поддержания цен*; измеряется в процентах.

Индекс потребительских цен (*consumer price index, CPI*) – индекс для измерения уровня цен некоторой определенной потребительской корзины, состоящей из 300 основных потребительских товаров и услуг, которые покупает средний статистический потребитель.

Индекс цен (*price index*) – индекс, показывающий динамику изменения цены потребительской корзины во времени.

Индивидуальная частная фирма (*sole proprietorship*) – неинкорпорированная *фирма*, которой владеет и управляет одно лицо.

Индивидуальное предложение (*individual supply*) – кривая предложения или график предложения отдельного продавца.

Индивидуальный спрос (*individual demand*) – кривая спроса или график спроса одного покупателя.

Индустрия финансовых услуг (*financial service industry*) – широкая категория, включающая *фирмы*, которые предоставляют финансовые продукты и услуги и помогают домохозяйствам и организациям бизнеса получать *проценты, дивиденды, доходы от прироста капитала*, страховаться от убытков и планировать свое обеспечение после выхода на пенсию. Среди участников этой индустрии можно выделить *коммерческие банки, сберегательные учреждения, пенсионные фонды* и страховые компании.

Инновационный продукт (*product innovation*) – развитие и продажа нового или усовершенствованного продукта (или услуги).

Инновационный процесс (*process innovation*) – разработка и применение нового или усовершенствованного способа производства или метода распределения продукции (или услуг).

Иностранная конкуренция (*foreign competition*) – см. *Импортная конкуренция*.

Инфлирование (*inflating*) – исчисление *реального ВВП* путем увеличения денежной стоимости *номинального*

ВВП, произведенного в году, когда цены были ниже, чем в базовом.

Инфляционная премия (*inflation premium*) — часть номинальной процентной ставки, отражающая ожидаемый уровень инфляции.

Инфляционные ожидания (*inflationary expectations*) — предположения работников, фирм и потребителей о том, что в будущем возникнет значительная инфляция.

Инфляционный разрыв (*inflationary gap*) — величина, на которую кривая совокупных расходов должна сместиться вниз, чтобы номинальный ВВП соответствовал уровню неинфляционного ВВП, произведенного при полной занятости ресурсов.

Инфляция (*inflation*) — повышение общего уровня цен в экономике.

Инфляция издержек (*cost-push inflation*) — повышение уровня цен (инфляция), возникающее в результате роста затрат, заработной платы и цен на сырье (и, соответственно, роста *единичных затрат*), сопровождаемое сокращением *совокупного (валового) продукта*.

Инфляция спроса (*demand-pull inflation*) — повышение уровня цен (инфляция), вызываемое превышением спроса над предложением при данном *уровне цен*, вызванное увеличением *совокупного спроса*.

Информационные технологии (*information technology*) — новые и более эффективные методы доставки и получения информации при помощи компьютеров, факсов, беспроводных телефонов и Интернета.

Инфраструктура (*infrastructure*) — капитальные сооружения, используемые гражданами и фирмами, обычно предоставляемые органами власти (автомагистрали, мосты, городские транспортные системы, водоочистные сооружения, муниципальные системы водоснабжения и аэропорты).

Истощающие расходы (*exhaustive expenditures*) — правительственные расходы, приводящие к непосредственному использованию *экономических ресурсов* и поглощению правительством товаров и услуг, произведенных из этих ресурсов; *закупки, осуществляемые органами власти*.

Капитал (*capital*) — ресурсы, созданные в результате производственной деятельности и используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребностей человека: инвестиционные товары, средства производства.

Капитализм (*capitalism*) — экономическая система, в которой материальные ресурсы являются частной собственностью, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности.

Капитализм свободной конкуренции (*laissez-fair capitalism*) — см. *Капитализм*.

Капиталоемкий товар (*capital-intensive commodity*) — продукт, в производстве которого применяется относительно большое количество *капитала*.

Капитальные активы (*capital stock*) — весь *капитал* данной страны.

Карта кривых безразличия (*indifference map*) — совокупность *кривых безразличия*, каждая из которых представляет разную степень *полезности*; все эти кривые вместе характеризуют предпочтения потребителя.

Картель (*cartel*) — формальное, совершенное в письменном виде или устное соглашение между фирмами отрасли об установлении цен на продукт, об объеме производства этих фирм либо о географическом разделе рынка для продаж продукции.

Кассовая наличность (*vault cash; till money*) — деньги, которые банк держит в своих сейфах и кассах.

Квазигосударственный банк (*quasi-public bank*) — банк, являющийся частной собственностью, но контролируемый правительством (обществом); *федеральные резервные банки*.

Квазиобщественное, квазигосударственное благо (*quasi-public good*) — товар или услуга, на которые может распространяться принцип исключения, но которые обеспечивают такие большие *выгоды «перелива»*, что правительство поощряет их производство для предотвращения неэффективности распределения ресурсов.

Кейнсианская экономическая теория (*Keynesian economics*) — макроэкономические концепции, в соответствии с которыми капиталистическую экономику характеризует макроэкономическая нестабильность и для достижения *полной занятости* ресурсов, *стабильного уровня цен* и *экономического роста* можно применять *фискальную и кредитно-денежную политику*.

Кейнсианство (*Keynesianism*) — философские, идеологические взгляды и аналитические подходы, представленные в *кейнсианской экономической теории*.

Классическая экономическая теория (*classical economics*) — макроэкономическая теория, принятая многими экономистами до начала 1930-х гг., согласно которой капиталистическая экономика является саморегулирующейся и полностью использует свои ресурсы.

Коллективный голос (*collective voice*) — функция, выполняемая *профсоюзом* от имени своих членов, когда он заявляет о своих проблемах администрации, предъявляет жалобы и добивается надлежащего решения этих проблем и удовлетворения жалоб.

Командная система (*command system*) — метод организации экономики, при которой собственность на ресурсы является общественной, а органы власти используют централизованное экономическое планирование для руководства и координирования экономических видов деятельности; командная экономика.

Комбинация ресурсов, обеспечивающая максимальную прибыль (*profit-maximizing combination of resources*) — количество каждого ресурса, которое фирма должна использовать, чтобы ее прибыль была максимальной или убытки минимальными; комбинация ресурсов, при которой предельный продукт в денежной форме каждого ресурса равен предельным издержкам на ресурс (его цене, если ресурс используется на конкурентном рынке).

Комбинация ресурсов, обеспечивающая наименьшие издержки (*least-cost combination of resources*) — определенное количество каждого ресурса, которое фирма должна использовать для производства какого-либо объема продукции с наименьшими издержками; комбинация ресурсов, при которой отношение между *предельным продуктом ресурса* и *предельными издержками на ресурс* (его *ценой*, если ресурс используется на конкурентном рынке) одинаково для последнего доллара, затраченного на каждый применяемый ресурс.

Коммерческий банк (*commercial bank*) — фирма, занятая в банковском деле (принимает вклады, чековые вклады и предоставляет ссуды).

Коммунизм (*communism*) — см. *Командная система*.

Компромисс (*tradeoff*) — отказ (жертва) от нескольких или даже от всех целей, товаров или услуг для достижения других целей, получения других товаров или услуг.

Компромисс между равенством и эффективностью (*equality versus efficiency tradeoff*) — снижение *экономической эффективности*, которое может сопровождать уменьшение *неравенства доходов*: предубеждение, согласно которому для достижения экономической эффективности необходимо некоторое неравенство доходов.

Конгломератное слияние (*conglomerate merger*) — слияние *фирмы* одной *отрасли* с фирмой другой отрасли (не являющейся ни поставщиком, ни клиентом, ни конкурентом) или региона.

Конгломераты (*conglomerates*) — фирмы, производящие товары и услуги в двух или более независимых отраслях.

Конечные продукты и услуги (*final goods and services*) — товары и услуги, купленные с целью их конечного использования, а не для перепродажи, переработки или дальнейшего использования в производственном процессе.

Конкурентный рынок труда (*competitive labor market*) — рынок, на котором большое количество фирм (без сговора между собой) предъявляют спрос на большое число работников, не являющихся членами профсоюза конкретных профессий.

Конкуренция (*competition*) — присутствие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов и возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его.

Контроль обменного курса (*foreign exchange control*) — см. *Валютный контроль*.

Концепция паритета (*parity concept*) — концепция, предполагающая, что данный реальный объем сельскохозяйственной продукции должен позволить фермеру из года в год приобретать одно и то же количество несельскохозяйственных товаров и услуг.

Корпорация (*corporation*) — юридическое лицо, получившее лицензию властей штата или федерального правительства и обособленное от индивидов, чьей собственностью корпорация является.

Корреляция (*correlation*) — систематическая и обусловленная связь между двумя рядами данных (двумя видами явлений); наличие корреляции само по себе не указывает на наличие причинной связи.

Коэффициент дискриминации (*discrimination coefficient*) — мера стоимости или убытки из-за предубеждения; денежное выражение стоимости решения работодателя, которую он готов заплатить, когда нанимает того, кого предпочитает, а не другого работника.

Коэффициент эластичности (*elasticity coefficient*) — результат деления процента изменения *величины спроса* (или предложения) на процент изменения *цены* товара.

Краткосрочное конкурентное равновесие (*short-run competitive equilibrium*) — цена, по которой общее количество продукта чисто (совершенно) конкурентной отрасли, предлагаемого в пределах *кратковременного периода*, равно общему количеству продукции, на которую предъявляется спрос, при одновременном равенстве этой цены *средним переменным издержкам* производства продукта или превышении их.

Краткосрочный период (*short run*) — (1) в *микрoэкономике* период, в течение которого производители продукта в состоянии изменить (использовать) какую-то часть применяемых ресурсов, но не все; период, в течение которого часть ресурсов (обычно предприятия) представляет собой основные средства, а другая часть — оборотные средства; (2) в *макрoэкономике* период, в течение которого номинальная заработная плата и цены на другие ресурсы не меняются в ответ на изменение уровня цен.

Кредит (*credit*) — запись на бухгалтерском счете, свидетельствующая о том, что стоимость актива (например, иностранной валюты, являющейся собственностью гражданина данной страны) возросла.

Кредитно-денежная политика (*monetary policy*) — изменение *предложения денег*, производимое центральным банком с целью воздействия на ставку процента и достижения неинфляционного объема производства совокупного продукта при условии полной занятости.

Кредитный потенциал банковской системы (*lending potential of the banking system*) — сумма, на которую система коммерческих банков может увеличить *предложение денег* в обращении путем предоставления новых займов

гражданам и фирмам (или приобретения у них ценных бумаг); сумма, равная *избыточным резервам* системы коммерческих банков, помноженному на величину *де-нежного мультипликатора*.

Кредитный потенциал отдельного коммерческого банка (*lending potential of an individual commercial bank*) — сумма, на которую отдельный коммерческий банк может без риска увеличить *предложение денег* в обращении путем предоставления новых займов гражданам и фирмам (или приобретения у них ценных бумаг); сумма, равная избыточному резерву этого коммерческого банка.

Кредитный союз (*credit union*) — ассоциация лиц, объединенных общими интересами (например, работники и служащие одной фирмы или члены одного профсоюза), которая продает своим членам акции (принимает от них вклады) и предоставляет им ссуды.

Кривая безразличия (*indifference curve*) — кривая, показывающая различные комбинации двух продуктов, имеющих одинаковое потребительское значение или ту же *полезность* для потребителя.

Кривая долгосрочного совокупного предложения (*long-run aggregate supply curve*) — кривая совокупного предложения в периоде, в течение которого цены на ресурсы (особенно *номинальная заработная плата*) прямо реагируют на изменение общего *уровня цен*.

Кривая краткосрочного предложения (*short-run supply curve*) — кривая предложения, показывающая количество продукта фирмы из чисто конкурентной отрасли, предлагаемого для продажи по разным ценам в *краткосрочном периоде*; часть кривой краткосрочных предельных издержек фирмы, которая лежит выше кривой *средних переменных издержек*.

Кривая краткосрочного предложения конкурентной отрасли (*competitive industry's short-run supply curve*) — горизонтальное смещение кривых краткосрочного предложения *фирм* в условиях отрасли с *совершенной конкуренцией*; кривая, показывающая общее количество продукции, которое фирмы одной отрасли предложат на рынках по разным ценам в течение краткосрочного периода.

Кривая краткосрочного совокупного предложения (*short-run aggregate supply curve*) — кривая совокупного предложения в периоде, в течение которого цены на ресурсы (в частности, *номинальная заработная плата*) остаются постоянными, а общий *уровень цен* изменяется.

Кривая Лаффера (*Laffer curve*) — кривая, показывающая связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений, выявляющая такую налоговую ставку (от нулевой до 100%), при которой налоговые поступления достигают максимума.

Кривая Лоренца (*Lorenz curve*) — кривая, которую можно использовать для иллюстрации распределения дохода в экономике; когда данную кривую используют с этой

целью, суммарный процент семей (получателей доходов) измеряется по оси абсцисс, а суммарный процент доходов — по оси ординат.

Кривая ожидаемой нормы доходности (*expected rate of return curve*) — относящаяся к исследованиям и разработкам (НИОКР) кривая, которая показывает ожидаемый выигрыш в прибыли как процент от затрат на НИОКР от дополнительных средств, затрачиваемых на НИОКР.

Кривая предложения (*supply curve*) — кривая, показывающая *объем предложения* товаров или услуг.

Кривая предложения экспорта (*export supply curve*) — снижающаяся кривая, показывающая объем продукта, который будут экспортировать национальные фирмы при определенном *уровне мировых цен*, превышающем *уровень внутренней цены продукта*.

Кривая производственных возможностей (*production possibilities curve*) — кривая, показывающая различные комбинации двух товаров или услуг, которые могут быть произведены в условиях *полной занятости и полного объема продукции* в экономике с постоянными запасами ресурсов и неизменной технологией.

Кривая спроса (*demand curve*) — кривая (график), показывающая, какое количество определенного товара или услуги покупатель готовы приобрести, т.е. каков *спрос*.

Кривая спроса на импорт (*import demand curve*) — снижающаяся кривая, где отражается объем продукции, который будет импортироваться при конкретном *уровне мировых цен*, если они ниже *внутренних цен* на определенный вид продукта.

Кривая спроса на инвестиции (*investment-demand curve*) — кривая (график), показывающая динамику процентной ставки (по оси ординат) и объем *инвестиций* при разных *реальных процентных ставках* (по оси абсцисс).

Кривая Филипса (*Philips curve*) — кривая, показывающая связь между *уровнем безработицы* (по оси абсцисс) и годовым темпом роста *уровня цен* (по оси ординат).

Курс обмена валюты (*rate of exchange*) — цена, уплачиваемая в собственной валюте за единицу иностранной валюты; курс, по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны.

Легальный иммигрант (*legal immigrant*) — лицо, легально прибывающее в страну с целью проживания.

Ликвидность (*liquidity*) — активы, которые можно быстро и легко превратить в наличные деньги без потери или при небольшой потере их покупательной способности. Самым высоколиквидным активом являются деньги.

Линия с наклоном в 45°, биссектриса (*45-degree line*) — прямая, указывающая на равенство стоимости ВВП (по оси абсцисс) и *совокупных расходов* (по оси ординат).

Лицензирование работников (*occupational licensure*) — законы правительств или местных органов власти, требующие, чтобы работник соответствовал определенным требованиям и получал от специального бюро разрешение на определенную профессию.

Личное распределение дохода (*personal distribution of income*) — способ распределения получаемого в стране личного или *располагаемого дохода* (после уплаты налогов) между различными категориями доходополучателей или домохозяйств.

Личные потребительские расходы (*personal consumption expenditures*) — расходы домохозяйств на *потребительские товары, товары длительного и кратковременного пользования и услуги*.

Личные сбережения (*personal saving*) — *личный доход* домохозяйств минус налог на него и минус *расходы на личное потребление*: часть *располагаемого дохода* (после уплаты налогов), которая не израсходована на потребительские товары.

Личный доход (*personal income, PI*) — доход, часть которого заработана, а другая часть не заработана, находящийся в распоряжении граждан до уплаты личного подоходного налога.

Личный подоходный налог (*personal income tax*) — налог, которым облагается подлежащий налогообложению доход отдельных лиц, домохозяйств и неинкорпорированных фирм.

Локаут — см. *Массовые увольнения*.

Ломаная кривая спроса (*kinked demand curve*) — кривая спроса, который был бы желателен для олигополиста, не участвующего в сговоре: такая кривая спроса основана на допущении, что соперничающие фирмы присоединятся к решению о снижении цен, но не последуют решению о повышении цен.

Макроэкономика (*macroeconomics*) — раздел экономической науки, исследующий экономику как целое, а также ее важнейшие составляющие: домохозяйство, компании и государственный сектор, использующие для этого общие (совокупные) экономические показатели.

Маржинальный анализ (*marginal analysis*) — подход, при котором для принятия решений производители проводят сравнение предельных («дополнительных») доходов и предельных издержек.

Массовые увольнения (*lockout*) — действия фирмы, заставляющие работников вернуться на свои рабочие места до подписания нового коллективного договора; средство переноса расходов (утраченной заработной платы) на профсоюзы в переговорах по поводу заключения коллективного договора.

МВФ (IMF) — см. *Международный валютный фонд*.

Международная стоимость доллара (*international value of the dollar*) — цена, которую надо заплатить в иностранной валюте для получения американского доллара.

Международные валютные резервы (*international monetary reserves*) — иностранные валюты и другие активы, например золото, которые страна может использовать для покрытия *дефицита платежного баланса*.

Международный валютный рынок (*foreign exchange market*) — рынок, на котором валюта одной страны может быть использована для приобретения (обмена) на валюту другой страны.

Международный валютный фонд, МВФ (*International Monetary Fund, IMF*) — международная ассоциация государств, образовавшаяся после Второй мировой войны для предоставления займов в иностранной валюте странам с временным *дефицитом платежного баланса* и (это практиковалось лишь до начала 1970-х гг.) для осуществлении *мер по поддержанию валютных курсов*. Сегодня МВФ в основном предоставляет займы странам, которым угрожает дефолт по государственным и частным займам.

Межотраслевая конкуренция (*interindustry competition*) — конкуренция между продукцией, производимой фирмами одной отрасли, и продукцией, производимой фирмами другой отрасли (или других отраслей).

Метод сопоставления расходов и объема производства (*expenditures-output approach*) — см. *Метод сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта*.

Метод сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта (*aggregate expenditures — domestic output approach*) — выявление равновесного ВВП путем определения объема реального ВВП, при котором совокупные расходы равны внутреннему продукту.

Механизм добровольного увольнения (*exit mechanism*) — уход работника с одного места работы и поиск им другого с целью улучшения условий найма.

Механизм устных контактов (*voice mechanism*) — форма общения работников с предпринимателем через посредничество профсоюза с целью улучшения условий труда и удовлетворения жалоб.

Микроэкономика (*microeconomics*) — раздел экономической науки, исследующий такие обособленные экономические единицы, как *отрасли, фирмы, домохозяйства*, а также отдельные рынки, конкретные цены и конкретные товары и услуги.

Минимальная заработная плата (*minimum wage*) — самая низкая *заработная плата* (ее ставка), которую предприниматели на законных основаниях выплачивают за час работы.

Минимальный эффективный размер (*minimum efficient scale, MES*) — наименьший объем продукции, при котором фирма в состоянии минимизировать свои долгосрочные средние издержки.

Мировая цена (*world price*) – цена мирового рынка на товар или услугу, определяемая на основе соотношения мирового спроса и предложения.

Многонациональная корпорация (*multinational corporation*) – фирма, которая владеет производственными подразделениями в других странах, производит и продает свою продукцию за границей.

Модель вытеснения при выборе профессии (*crowding model of occupational discrimination*) – модель рынков рабочей силы, согласно которой из-за *дискриминации в выборе профессии* женщины и афроамериканцы не допускаются к некоторым профессиям и вынуждены концентрироваться в ограниченном числе других профессий, в результате чего в них образуется чрезмерное предложение рабочей силы (по сравнению со спросом), обуславливающее там низкую заработную плату и низкие доходы.

Модель избирателя-центриста (*median-voter model*) – концепция, согласно которой в условиях действия принципа большинства избиратель-центрист (медианный) обладает решающей возможностью определять исход выборов.

Модель кругооборота (*circular flow model*) – движение (поток) ресурсов от домохозяйств в направлении фирм и продуктов – от фирм в направлении домашних хозяйств. Эти потоки сопровождаются перемещением денег в обратном направлении – от фирм к домохозяйствам и от домохозяйств к фирмам.

Модель предпочтения дискриминации (*taste-for-discrimination model*) – теория дискриминации, согласно которой дискриминация представляет собой предпочтение, за которое работодатель готов заплатить.

Молчаливый сговор (*tacit collusion*) – применяемый олигополией, основанной на тайном сговоре, метод установления цен, объема продукции для каждой фирмы, не вступившей в прямой (открытый) сговор; распространенным примером молчаливого сговора служит *ценовое лидерство*.

Монетаризм (*monetarism*) – макроэкономические воззрения, в соответствии с которыми изменения совокупного объема продукта и уровень цен изменяются в зависимости от изменений *предложения денег*; опирается на *монетарное правило*.

Монетарное правило (*monetary rule*) – правило, сформулированное сторонниками *монетаризма*: масса денег в обращении должна ежегодно увеличиваться темпами, равными потенциальному темпу роста *реального ВВП*, и устойчиво возрастать темпом от 3 до 5%. См. также *Правило Тейлора*.

Монополистическая конкуренция (*monopolistic competition*) – рынок, на котором многие фирмы продают *дифференцированный продукт*; рынок, доступ на который относительно свободен; рынок, на котором фирма об-

ладает известным контролем над ценой продажи производимого ею товара и действует значительная *неценовая конкуренция*.

Монополия (*monopoly*) – рынок, на котором число продавцов столь незначительно, что каждый из них способен повлиять на общий объем предложения и цену товара или услуги. См. также *Чистая (абсолютная) монополия*.

Монопсония (*monopsony*) – рынок, на котором выступает лишь один покупатель товара, услуги или ресурса.

Моральный аспект проблемы риска (*moral hazard problem*) – вероятность того, что индивиды или организации могут изменить свое поведение так, что оно перестанет соответствовать условиям контракта или соглашения. Например, банк, чьи депозиты застрахованы от убытков, может осуществлять рискованные инвестиции и выдавать рискованные кредиты.

Мотивационные схемы оплаты (*incentive pay plan*) – схема компенсации, согласно которой оплата труда работника непосредственно связана с выпуском продукции. Такие схемы обычно включают тарифные ставки, премии, *опционы на акции*, комиссионные и *долю в прибыли*.

Мультипликатор (*multiplier*) – отношение изменения равновесного ВВП к изменению объема *инвестиций* или любого другого компонента кривой *совокупных расходов* или *совокупного спроса*; число, на которое следует умножить изменение любого компонента совокупных расходов или совокупного спроса, чтобы получить результирующее изменение равновесного ВВП.

Мультипликатор чекового депозита (*checkable-deposit multiplier*) – см. *Денежный мультипликатор*.

M1 – самое узкое определение *предложения денег*, состоящего из металлических и бумажных денег (находящихся в обращении за пределами банков) и *чековых депозитов* коммерческих банков и сберегательных учреждений.

M2 – более широкое определение *предложения денег*; равно M1 плюс *нечекные сберегательные депозиты* (включая *депозитные счета денежного рынка*), небольшие *срочные вклады* на сумму менее 100 тыс. долл. и остатки на *счетах взаимных фондов денежного рынка*.

MZM – определение предложения денег, включающего денежный баланс, который имеется в наличии и может быть получен при нулевых затратах при сделках, осуществляемых домашними хозяйствами и бизнесом. *MZM* (деньги с нулевым сроком погашения) равны *M2* минус небольшие *срочные вклады* плюс *счета взаимных фондов денежного рынка*, принадлежащие бизнесу.

Надбавка, учитывающая изменение прожиточного минимума (*cost-of-living adjustment, COLA*) – автоматическое

увеличение доходов (зарботной платы) работников в условиях, когда экономика находится в состоянии инфляции, гарантированное соответствующей статьёй в коллективном договоре с предпринимателем.

Наклон прямой (*slope of a line*) – отношение изменения по вертикали (повышения или понижения) к изменению по горизонтали (отрезка) при передвижении между двумя точками на линии; восходящий наклон линии положителен и отражает прямую связь между двумя переменными; нисходящий наклон линии отрицателен и отражает обратную связь между двумя переменными.

Накопление капитала внутри страны (*domestic capital formation*) – пополнение запасов *kanumala* страны путем накопления и инвестирования части произведенной в ней продукции.

Налог (*tax*) – принудительная выплата правительству домохозяйством или фирмой денег (или передача товаров и услуг), в обмен на которую домохозяйство или фирма непосредственно не получают никакие товары или услуги.

Налог на добавленную стоимость, НДС (*value-added tax, VAT*) – налог на разницу между стоимостью проданных фирмой товаров и стоимостью товаров, купленных фирмой у других фирм для производства продукта.

Налог на имущество (*property tax*) – налог на собственность (*капитал, земля, акции, облигации* и другие *активы*), которой владеют *фирмы и домохозяйства*.

Налог на прибыль корпораций (*corporate income tax*) – налог на чистый доход (прибыль) корпораций.

Налог на фонд заработной платы (*payroll tax*) – налог на нанимателей рабочей силы, составляющий определенный процент всей или части суммы выплаченных ими заработной платы и жалованья, а также налог на работников, составляющий определенный процент всей или части суммы получаемых ими заработной платы и жалованья.

Налог с продаж (*sales tax*) – налог, которым облагаются покупки (в розничной торговле) большой группы товаров.

Налоги и трансфертные платежи как антистимулы (*tax-transfer disincentives*) – ослабление стимулов к труду, сбережениям, инвестированию, инновациям и риску, которое, как утверждают, является следствием высоких предельных налоговых ставок и программ трансфертных платежей.

Налоги на производство и импорт (*taxes on production and import*) – категория *счета национального дохода*, включающая такие составляющие, как *налоги на продажи, акцизы*, налоги на собственность бизнеса, лицензионные платежи и *пошлины*; фирмы рассматривают эти налоги как издержки производства продукта и перекла-

дывают их (полностью или частично) на покупателей, устанавливая на свои товары более высокие цены.

Налоговая льгота (*tax subsidy*) – субсидирование путем установления благоприятных условий налогообложения; например, платежи нанимателя рабочей силы на страхование здоровья работников вычитаются из федеральных налогов на доходы и заработную плату.

Налоговая льгота на заработанный доход (*earned income tax credit*) – федеральная льгота в виде возврата части налога, предоставляемая низкооплачиваемым семьям с целью привлечения их к участию в составе рабочей силы.

Номинальная (лицевая) стоимость (*face value*) – обозначенная на монете или бумажных деньгах стоимость, выраженная в долларах или центах.

Нарушения (сбой, несовершенство) рыночного механизма (*market failure*) – неспособность рыночного механизма обеспечить такое распределение ресурсов, которое в наилучшей степени соответствовало бы потребностям общества. Это выражается, в частности, в недостаточном или избыточном вложении ресурсов в производство тех или иных товаров и услуг под воздействием эффектов «перелива» или проблем доступа к информации, а также в трудностях, связанных с обеспечением ресурсами производства *общественных товаров*.

Научный метод (*scientific method*) – процедура систематического поиска знания, включающего наблюдение фактов и формулирование и тестирование гипотез с целью получить теории, принципы и законы.

Национальная администрация кредитных союзов (*National Credit Union Administration, NCUA*) – агентство федерального уровня, страхующее депозитные обязательства (до 100 тыс. долл. на один счет) *кредитных союзов*.

Национальное управление по трудовым отношениям (*National Labor Relations Board, NLRB*) – управление, учрежденное на основе *Национального закона о трудовых отношениях от 1935 г.* и уполномоченное расследовать нечестную практику в трудовых отношениях, издавать *предписания о прекращении незаконных действий* и проводить голосование среди работников и служащих для определения того, желают ли они, чтобы их интересы представлял профсоюз.

Национальный банк (*National bank*) – коммерческий банк, имеющий лицензию правительства США.

Национальный доход (*national income*) – общий доход, полученный поставщиками ресурсов за их вклад в производство *валового внутреннего продукта*; равен ВВП за вычетом *платежей, не связанных с доходом, и чистого дохода, заработанного в США иностранцами*.

Национальный закон о трудовых отношениях (закон Вагнера) от 1935 г. (*National Labor Relations Act, Wagner Act*,

1935) – основной федеральный закон (с учетом корректировок), регулирующий трудовые отношения в США; определил основные права профсоюзов и администрации; определил и запретил нечестные действия профсоюзов и администрации в трудовых отношениях; учредил *Национальное управление по трудовым отношениям*.

НДС – см. *Налог на добавленную стоимость*.

Не связанные с доходом факторы потребления и сбережений (*nonincome determinants of consumption and saving*) – все факторы, кроме уровня *ВВП*, влияющие на объем потребительских расходов и сбережений.

«**Невидимая рука**» (*invisible hand*) – стремление фирм и поставщиков ресурсов получить наибольшую выгоду на конкурентных рынках с целью наилучшего обеспечения интересов общества в целом.

Невозвратные издержки (*sunk cost*) – понесенные затраты, которые не могут быть возвращены.

Недискреционная фискальная политика (*nondiscretionary fiscal policy*) – см. *Встроенный стабилизатор*.

Независимая переменная (*independent variable*) – переменная, вызывающая изменение какой-либо другой (зависимой) переменной.

Независимые профсоюзы (*independent unions*) – профсоюзы США, организационно не связанные с *AFL-CIO*.

Независимые товары (*independent goods*) – товары или услуги, между ценами и спросом на которые нет связи, например, когда цена на один товар повышается или снижается, а спрос на другой товар остается неизменным.

Незанятость ресурсов – см. *Безработица*.

Незапланированное изменение запасов (*unplanned changes in inventories*) – изменения запасов, которые фирмы не планировали; изменения запасов, произошедшие из-за неожиданных повышений или снижений совокупных расходов.

Незапланированные инвестиции (*unplanned investment*) – фактический объем инвестиций минус *запланированные инвестиции*; увеличение или сокращение *товарно-материальных запасов* фирм, являющееся следствием превышения объема производства над объемом продаж.

Неинвестиционная сделка (*noninvestment transaction*) – расходы на приобретение акций, облигаций или подержанных *средств производства*.

Неисключаемость (*nonexcludability*) – неспособность не допустить неплательщиков («зайцев») к получению выгоды от некоторых товаров; свойство, характерное для общественного товара.

Неистошающие расходы (*nonexhaustive expenditure*) – расходы органов власти, непосредственно не влекущие за

собой использование экономических ресурсов или производство товаров или услуг. См. *Трансфертные платежи органов власти*.

Неконкурирующие группы (*noncompeting groups*) – группы работников, не борющиеся друг с другом за место работы внутри страны в силу того, что мастерство и квалификация работников одной группы существенно отличаются от мастерства и квалификации работников других групп.

Нелегальный иммигрант (*illegal immigrant*) – лицо, незаконно въезжающее в страну с целью проживания в ней.

Неограниченная ответственность (*unlimited liability*) – отсутствие какого-либо предела убытков, которые отдельное лицо (обычно владелец компании) может понести и которые оно по закону должно взять на себя.

Неоклассическая экономическая теория (*new classical economics*) – теория, согласно которой непредвиденные изменения уровня цен способны породить макроэкономическую нестабильность в кратковременном периоде; в долгосрочном периоде экономика сохраняет стабильность при производстве внутреннего продукта, обеспечивающем полную занятость ресурсов благодаря тому, что цены и заработная плата автоматически корректируют отклонения от полной занятости ресурсов; неинфляционное производство.

Неполное использование ресурсов (*underemployment*) – (1) неспособность экономики произвести максимальное количество товаров и услуг из используемых ресурсов; неспособность экономики обеспечить полный *объем производства*; (2) ситуация, когда работники заняты на таких работах, где требуется более низкий уровень образования и профессиональной подготовки, чем у них имеется.

Непредвиденная инфляция (*unanticipated inflation*) – повышение уровня цен (*инфляция*) выше, чем ожидалось.

Непроцентные параметры инвестиций (*noninterest determinants of investment*) – все параметры, влияющие на уровень инвестиционных расходов, кроме *ставки процента*.

Неравенство доходов (*income inequality*) – неравное распределение совокупного произведенного в стране дохода между отдельными лицами или семьями.

Неразмненные бумажные деньги (*fiat money*) – все, что государство законодательно установило в качестве средства платежа, или *денег*.

Нераспределенные прибыли корпораций (*undistributed corporate profits*) – прибыли корпораций после уплаты налогов, не распределенные в форме дивидендов между акционерами; сбережения корпораций и других частных фирм; также называются *нераспределенными доходами*.

Несовершенная конкуренция (*imperfect competition*) – все рынки, за исключением тех, на которых действует со-

вершенная конкуренция; включая монополии, монополистическую конкуренцию и олигополию.

Несостоятельность в координации (*coordination failure*) – ситуация, в которой люди не могут достигнуть взаимовыгодных целей, поскольку не в состоянии каким-либо образом скоординировать свои действия; возможная причина макроэкономической нестабильности.

Нестрахуемый риск (*uninsurable risk*) – неконтролируемое и непредсказуемое событие, которое может повлечь за собой убытки; страховые компании не хотят страховать такие убытки.

Нетарифные барьеры (*nontariff barriers*) – все виды барьеров (за исключением *протекционистских тарифов*), которые вводят государства с целью воспрепятствовать торговле между странами: *импортные квоты*, специальные лицензии, необоснованные стандарты на качество товаров, бюрократическая волокита при осуществлении таможенных процедур.

Неценовая конкуренция (*nonprice competition*) – применяемые фирмами способы выделения своего продукта; к этим способам относятся конкуренция в области *дифференциации продуктов* и *реклама* этого продукта потребителям.

Неэластичное предложение (*inelastic supply*) – коэффициент эластичности предложения такого продукта или ресурса меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения объема предложения.

Неэластичный спрос (*inelastic demand*) – коэффициент эластичности спроса на такой продукт или ресурс меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения спроса.

Низший предел цены (*price floor*) – минимальная цена, установленная правительством и превышающая *равновесную цену*.

НИОКР (*R&D*) – научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки с целью продвижения *технического прогресса*.

Новая экономика (*New Economy*) – название, используемое некоторыми экономистами и в массовой прессе для описания экономики, сложившейся в США после 1995 г. К ее основным характеристикам относятся: ускоренный *рост производительности* и *экономический рост*, достигнутые благодаря динамичному техническому прогрессу и возникновению глобальной экономики.

Нововведение (*innovation*) – запуск в производство нового продукта, внедрение нового производственного метода или применение новой формы организации бизнеса.

Новое предприятие (*startup (firm)*) – новая фирма, нацеленная на создание и внедрение на рынок нового продукта либо разрабатывающая новое производство или метод распределения (торговли).

Номинальная заработная плата (*nominal wage*) – количество денег, получаемое работником за единицу рабочего времени (час, день и т.д.).

Номинальная процентная ставка (*nominal interest rate*) – ставка процента, выраженная в долларах по текущему курсу, включая инфляционную премию.

Номинальный валовой внутренний продукт (*nominal gross domestic output*) – ВВП, выраженный в текущих ценах на момент измерения (без поправок на *инфляцию*).

Номинальный доход (*nominal income*) – количество денег, полученных отдельными лицами или группами лиц в течение определенного периода.

Норма выручки (*rate of return*) – приток чистого дохода, деленный на стоимость инвестиций или затраты на НИОКР; выражается в виде процента.

Нормальная прибыль (*normal profit*) – платежи, которые должна осуществлять фирма, чтобы приобрести и удержать человека, обладающего *предпринимательской способностью*; минимальная плата (доход) за предпринимательскую способность, стимулирующая ее применение в предпринимательской деятельности фирмы.

Нормальный товар (*normal good*) – товар или услуга, которые потребитель готов покупать в большем (меньшем) количестве при постоянной цене, когда его доход увеличивается (сокращается).

Нормативная экономика (*normative economics*) – направление экономической науки, основанное на оценочных суждениях людей относительно того, какой должна быть экономика; трактует проблемы экономических целей и их достижения средствами экономической политики.

Обесценение валюты (*currency depreciation*) – см. *Повышение обменного курса*.

Обесценение доллара (*depreciation of the dollar*) – понижение курса доллара по отношению к другой валюте, когда за доллар дают меньшее количество иностранной валюты и, следовательно, иностранных товаров.

Облигация (*bond*) – финансовый инструмент, при помощи которого заемщик (фирма или орган власти) обязуется выплатить основную сумму долга и проценты по кредиту к определенной дате в будущем.

Обменный курс (*rate of exchange*) – см. *Курс обмена валюты*.

Обменный курс с управляемыми колебаниями (*managed floating exchange rate*) – обменный курс валюты, которому разрешается меняться («плавать») в результате изменения предложения валюты и спроса на нее, иногда он контролируется (регулируется) правительством путем покупки и продажи конкретной валюты.

Обобщение (*generalization*) – утверждение о характере связи между двумя или более совокупностями фактов.

Обратная дискриминация (*reverse discrimination*) – концепция, специальные преференции, сопровождающие программу *позитивных действий*, представляют собой дискриминационные действия в отношении других людей.

Обратная зависимость (*inverse relationship*) – два ряда переменных, изменяющихся в противоположных направлениях; например, цена продукта и величина спроса.

Обратный поток (*backflow*) – возвращение работников в страны, из которых они первоначально эмигрировали.

Обучение в ходе действия (*learning by doing*) – повышение производительности и снижение общих средних издержек благодаря приобретению знаний, навыков и умений за счет неоднократного выполнения одной и той же задачи; источник получения *экономии за счет масштаба*.

Общественное (социальное) благо (товар) (*public good*) – неделимый товар или услуга, которому присущи свойства *неисключаемости и отсутствия соперничества*, производство которого обеспечивается государством.

Общественные инвестиции (*public investments*) – расходы органов власти на общественный капитал (такой, как шоссе, мосты, системы массовой перевозки людей и предприятия, связанные с генерированием и поставками электричества) и человеческий капитал (такие, как образование, профессиональная подготовка и здравоохранение).

Объединенный экономический комитет (*Joint Economic Committee, JEC*) – комитет, состоящий из сенаторов и членов палаты представителей, занимающийся исследованиями экономических проблем национального масштаба.

Объем продукции страны (*domestic output*) – валовой (или чистый) внутренний продукт; общий объем готовых товаров и услуг, выпущенных в стране.

Обязательные резервы (*required reserves*) – установленный законом резерв, который должны иметь банки или сберегательные учреждения на счетах в *федеральном резервном банке* (или в виде *кассовой наличности*), чтобы отвечать *резервным требованиям*; устанавливается в виде процента к объему их чековых депозитов.

Ограниченная ответственность (*limited liability*) – ограничение максимального размера потерь заранее установленным пределом, которые могут понести владельцы (акционеры) корпорации; максимальная сумма потерь равна сумме, уплаченной ими за свой пакет акций.

Одновременное потребление (*simultaneous consumption*) – способность продукта удовлетворять одновременно интересы большого числа потребителей.

Ожидаемая инфляция (*anticipated inflation*) – повышение уровня цен, равного ожидаемому темпу прироста *инфляции*.

Ожидаемая норма чистой прибыли (*expected rate of return*) – прирост годовой прибыли, которую фирма рассчитывает получить путем приобретения капитала (или участия в научно-исследовательских разработках), выражается в процентном отношении к затратам на инвестиционную деятельность (или научные исследования и разработки).

Ожидания (*expectations*) – представления потребителей и фирм о том, какие условия сложатся в будущем.

Олигополия (*oligopoly*) – рынок, на котором несколько фирм продают *стандартизированные* или *дифференцированные продукты*; рынок, доступ на который другим фирмам затруднен и на котором контроль над ценами на продукцию ограничен *взаимозависимостью* фирм (за исключением тех случаев, когда имеется сговор) и на котором обычно действует сильная *неценовая конкуренция*.

Олигополия, не базирующаяся на сговоре (*noncollusive oligopoly*) – *олигополия*, в которой фирмы не действуют совместно и в сговоре с целью установления цен и объема производства каждой фирмы.

ОПЕК (ОПЕС) – см. *Организация стран – экспортеров нефти*.

Операции на открытом рынке (*open-market operations*) – скупка и продажа ценных бумаг правительства США *федеральными резервными банками* с целью проведения *кредитно-денежной политики*.

Оптимальное ослабление внешнего эффекта (*optimal reduction of an externality*) – снижение силы *отрицательной экстерналии*, например загрязнения окружающей среды до такого уровня, при котором *предельные выгоды* от ослабления и *предельные издержки* на его осуществление становятся равными.

Оптимальный объем расходов на НИОКР (*optimal amount of R&D*) – количество средств, выделяемых на НИОКР, при котором *предельные выгоды* от НИОКР и *предельные издержки* на НИОКР становятся равными.

Организация по поддержанию здоровья (*health maintenance organization, HMO*) – организация, осуществляющая контакты с работодателями, страховыми компаниями, профессиональными союзами и правительственными союзами для обеспечения возможности поддержания здоровья их работников или иных застрахованных пользователей.

Организация приоритетного провайдера (*preferred provider organization, PPO*) – врачи и больницы, согласившиеся предоставлять медицинскую помощь тем, кто приобрел страховку на условиях, урегулированных со страховщиком.

Организация стран – экспортеров нефти, ОПЕК (*Organization of Petroleum Exporting Countries, OPEC*) – картель, состоящий в настоящее время из 11 стран – производителей нефти (Алжир, Индонезия, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Нигерия, Катар, Саудовская Аравия, Венесуэла и Объединенные Арабские Эмираты), организованный с целью контроля за ценами, по которым они продают сырую нефть ее импортерам, и объемом осуществляемого членами ОПЕК экспорта нефти; картель стран, на долю которых приходится около 60% мирового экспорта нефти.

Открытая экономика (*open economy*) – экономика страны, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг.

«Открытое» предприятие (*open shop*) – предприятие, которое принимает на работу как членов профсоюза, так и работников, не являющихся членами профсоюза (и не обязанных вступать в него).

Отраслевое регулирование (*industrial regulation*) – устаревший или более традиционный вид регулирования, основанный на том, что правительство контролирует цены на продукцию и услуги отдельных отраслей, оказываемые этими отраслями; вид регулирования, противоположный *социальному регулированию*.

Отраслевой профсоюз (*industrial union*) – профсоюз, принимающий в свои ряды всех работников, занятых в определенной отрасли (или в определенной фирме).

Отрасль (*industry*) – группа фирм (одна или более), производящих идентичные или схожие продукты.

Отрасль с возрастающими издержками (*increasing-cost industry*) – отрасль, расширение производства в которой обусловлено вступлением в нее новых фирм и повышением в связи с этим цен на потребляемые ресурсы, а следовательно, и ростом издержек производства компаний этой отрасли.

Отрасль с постоянными издержками (*constant-cost industry*) – отрасль, в которой расширение производства вследствие появления в ней новых фирм не оказывает влияния на цены потребляемых ресурсов, а следовательно, и на кривую издержек производства.

Отрасль с сокращающимися издержками (*decreasing-cost industry*) – отрасль, расширение производства в которой обусловлено вступлением в нее новых фирм и снижением в связи с этим цен на потребляемые ресурсы, а следовательно, и снижением издержек производства компаний этой отрасли.

Отрицательная зависимость (*negative relationship*) – см. *Обратная зависимость*.

Отрицательная экстерналиа (*negative externality*) – издержки производства продукта, которые несут не производители и потребители, а третья сторона без всякого их возмещения. Например, производитель ядохимикатов слил часть их в реку, в результате погибла рыба и,

следовательно, пострадали люди, занимающиеся спортивной рыбалкой.

Отрицательный разрыв ВВП (*negative GDP gap*) – ситуация, при которой фактический валовой внутренний продукт меньше потенциального.

Отрицательный эффект масштаба (*diseconomies of scale*) – факторы, которые в *долгосрочной перспективе* увеличивают *средние совокупные издержки* производства по мере того, как фирма расширяет размеры своего предприятия (объем производства).

Отсутствие мобильности (*immobility*) – неспособность или нежелание работника переменить один географический район на другой, одну профессию на другую либо низкооплачиваемую работу на работу с более высокой оплатой.

Отсутствие соперничества (*nonrivalry*) – концепция, согласно которой выгоды одного человека от конкретного товара не снижают выгоды от этого товара, доступные другим людям; свойство, характерное для общественно-го товара.

Отчаявшиеся работники (*discouraged workers*) – работники, которые вышли из состава рабочей силы, потому что не смогли найти работу.

Официальные резервы (*official reserves*) – иностранная валюта во владении центрального банка страны.

Офшоринг (*offshoring*) – практика перевода работ, в прошлом выполнявшихся американскими работниками, в другие страны.

Оценка по показателю общей (совокупной) выручки (*total-revenue test*) – анализ, имеющий целью определить, обладает ли спрос эластичностью в интервале между двумя любыми ценами; спрос обладает эластичностью, если *общий доход* продавцов товара движется в направлении, противоположном движению цен; спрос будет неэластичным, когда он движется в том же направлении, что и изменение цен; спрос будет обладать единой эластичностью, если он не будет меняться при изменении цен.

Ошибка категории post hoc, ergo propter hoc (*post hoc, ergo propter hoc fallacy*) – неверное утверждение, что если одно событие предшествует другому, то первое событие вызывает второе.

Ошибка переноса частного на общее (*fallacy of composition*) – некорректный ход рассуждения, согласно которому то, что справедливо для одной ситуации, верно и для всех остальных.

Парадокс голосования (*paradox of voting*) – ситуация, при которой голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявление действительной структуры предпочтений общества относительно предложения *общественных товаров* или услуг.

Паритет покупательной способности (*purchasing power parity*) — концепция, согласно которой обменные курсы национальных валют равны их покупательной способности; обменные курсы любых двух валют отражают разницу уровня цен конкретных двух стран.

Партнерство (*partnership*) — неинкорпорированная (неакционированная) фирма, которой владеют и управляют два лица или более.

Пассив (*liability*) — обязательство, выраженное в денежных единицах; задолженность фирмы или отдельного лица.

Патент (*patent*) — исключительное право изобретателя производить и продавать новый продукт или устройство в течение установленного периода времени (20 лет) после подачи заявки на выдачу патента.

Переговоры о заключении коллективного договора (*collective bargaining*) — переговоры о заключении договора между *профсоюзами* и *фирмами* или представителями органа власти.

Перекрестная эластичность спроса (*cross elasticity of demand*) — отношение процентного изменения *спроса* на один товар к процентному изменению цены на какой-либо другой товар. Положительное значение величины означает, что эти товары являются *взаимозаменяемыми* (субститутами), отрицательное значение показывает, что они *взаимодополняющие*.

Переменные издержки (*variable costs*) — издержки, общая величина которых возрастает, когда фирма увеличивает объем своего производства, и сокращается, когда она сокращает выпуск.

«Переплетающиеся» директораты (*interlocking directorate*) — ситуация, когда член или члены совета директоров одной *корпорации* одновременно являются членами совета директоров другой конкурирующей корпорации; такая ситуация противоречит *закону Клейтона*.

Перераспределение налогового бремени (*tax incidence*) — ситуация, при которой отдельный человек или группа лиц прекращают выплачивать налог.

Плавающий валютный курс (*floating exchange rate*) — см. *Гибкий валютный курс*.

План разделения прибылей (*profit sharing plan*) — компенсационные меры, благодаря которым работники получают часть своей оплаты в форме доли прибыли (если таковая имеется) своих работодателей.

Плата за обслуживание (*fee for service*) — в индустрии здравоохранения дополнительная плата врачам за каждый прием пациента или проведение медицинской процедуры, если все это не предусмотрено в условиях, определяющих размер заработной платы врача за год.

Платежный баланс (*balance of payments*) — см. *Платежный баланс страны*.

Платежный баланс страны (*international balance of payments*) — сводный баланс сделок, заключенных в течение данного года между отдельными лицами, фирмами и правительственными ведомствами одной страны с такими же представителями других стран.

Повторный счет (*multiple counting*) — неправильное включение стоимости *промежуточных продуктов* в расчет *валового внутреннего продукта*: учет одного и того же товара или услуги более одного раза.

Повышение валютного курса (*currency appreciation*) — см. *Повышение обменного курса*.

Повышение курса доллара (*appreciation of the dollar*) — увеличение стоимости доллара по отношению к валюте другой страны, позволяющее приобрести за доллар большее количество иностранной валюты и за счет этого большее количество иностранных товаров.

Повышение обменного курса (*exchange rate appreciation*) — увеличение стоимости национальной валюты на рынках иностранных валют; снижение *обменных курсов* иностранных валют.

Повышение предложения (*increase in supply*) — рост *предложения* товара или услуг при любой цене; сдвиг *кривой предложения* вправо.

Повышение спроса (*increase in demand*) — рост *спроса* на товар или услугу при любой цене; сдвиг *кривой спроса* вправо.

«Погоня за рентой (прибылью)» (*rent-seeking behavior*) — стремление добиться с помощью органа власти передачи дохода (или богатства) поставщику ресурса, частному предприятию или потребителю, получаемого за чужой счет или за счет общества.

Поддержание валютных курсов (*adjustable pegs*) — применявшийся в рамках *Бреттон-Вудской системы* механизм упорядоченного изменения *курсов валют* с целью исключить систематически повторяющиеся пассивные и активные сальдо платежных балансов: каждая страна приравнивала (привязывала) свою национальную валюту к золоту или доллару, в краткосрочном плане поддерживала стабильность ее *обменного курса*, а в долгосрочном изменяла (корректировала) курс, когда сталкивалась с нарушением международного равновесия.

Позитивная связь (*positive relationship*) — прямая связь между двумя переменными.

Позитивная экономика (*positive economics*) — анализ фактов или данных с целью выведения научных обобщений экономического поведения субъектов экономики.

Позитивные действия (*affirmative actions*) — политические мероприятия и программы, цель которых — увеличить занятость женщин и обеспечить им и представителям меньшинств возможность продвигаться по службе.

Позитивный разрыв ВВП (*positive GDP gap*) – ситуация, при которой фактический *валовой внутренний продукт* превосходит *потенциальный*.

Показатель концентрации (*concentration ratio*) – процентная доля четырех (или иного числа) крупнейших продавцов в общем объеме продаж данной отрасли.

Покупательная способность (*purchasing power*) – количество товаров и услуг, которые может приобрести человек в объеме своего денежного дохода.

Полезность (*utility*) – способность товара или услуги удовлетворять потребности; удовлетворение или удовольствие, получаемое потребителем от потребления товара или услуги (или от потребления набора товаров и услуг).

Политический деловой цикл (*political business cycle*) – приписываемая Конгрессу склонность дестабилизировать экономику путем снижения налогов и увеличения расходов органов власти в период избирательной кампании и путем повышения налогов и сокращения расходов органов власти после выборов.

Полная занятость (*full employment*) – (1) использование всех пригодных и доступных ресурсов для производства удовлетворяющих потребности товаров и услуг; (2) такой уровень занятости, когда *уровень безработицы* равен ее уровню при *полной занятости* ресурсов в экономике; когда существует лишь *фрикционная* и *структурная безработица*, но отсутствует *циклическая безработица* (и когда *реальный ВВП* равен *потенциальному*).

Положительная экстерналия (*positive externality*) – выгода, получаемая безвозмездно не людьми, участвующими в производстве и потреблении продукта, а третьей стороной (обществом в целом). Например, пчеловод получает выгоду такого рода от того, что фермер, живущий по соседству, засеивает свои поля клевером. Также называется *преимущество «перелива»*, или выгода «перелива».

Пороговый выпуск (*break-even output*) – уровень производства, при котором *общие расходы* и *общие доходы* конкурирующих фирм равны; объем выпуска, не приносящий ни *экономической прибыли*, ни убытков; объем производства, приносящий только нормальную прибыль.

Пороговый доход (*break-even income*) – *располагаемый доход* (после уплаты налогов), который *домохозяйства* рассчитывают израсходовать целиком на потребительские товары и услуги, ничего не откладывая на будущее; заработанный доход, при котором выплаты пособий в рамках программ поддержания уровня доходов сводятся к нулю.

Пособие в натуральной форме (*in-kind transfer*) – распределение органами власти товаров и услуг среди частных лиц, в обмен на которые оно не получает других товаров и услуг из текущего производства; *трансфертные плате-*

жи органов власти в натуральной, а не денежной форме; также называется неденежными трансфертами товаров и услуг.

Пособие по безработице (*unemployment compensation*) – см. *Страхование по безработице*.

Постоянная норма прибыли при росте масштабов бизнеса (*constant returns of scale*) – неменяющиеся средние общие издержки производства продукта, когда фирма в долгосрочной перспективе расширяет размеры своего предприятия (увеличивает объем продукции).

Постоянные альтернативные издержки (*constant opportunity costs*) – альтернативные издержки, которые остаются неизменными по каждой дополнительной единице, когда потребитель (или общество) переносит закупки (производство) с одного продукта на другой; графически это происходит вдоль прямолинейной бюджетной линии (кривой производственных возможностей).

Постоянные издержки (*fixed costs*) – затраты, величина которых в целом не изменяется, когда *фирма* меняет объем выпускаемой продукции; стоимость *постоянных ресурсов*.

Постоянный ресурс (*fixed resource*) – любой применяемый фирмой ресурс, количество которого она не может изменить в течение короткого времени.

Потенциальная конкуренция (*potential competition*) – возможность вступления новых фирм в отрасль, которая обеспечивает уже действующим в ней фирмам высокую *экономическую прибыль*.

Потенциальный выпуск (*potential output*) – реально возможный объем выпуска (*ВВП*) при полном использовании всех имеющихся ресурсов.

Потери эффективности от налогов (*efficiency loss of a tax*) – экономические потери общества, вызванные сокращением поступлений налогов в связи с сокращением производства и потребления облагаемого налогом продукта ниже экономически эффективного уровня.

Потеря эффективности (*efficiency loss*) – сокращение суммы излишков потребителя и производителя из-за недостаточного или избыточного выделения ресурсов на производство какого-то товара или услуги.

Потолок цены, ценовой максимум (*price ceiling*) – установленная на законных основаниях максимальная цена на товар или услугу.

Потребительские товары (*consumer goods*) – товары и услуги, непосредственно удовлетворяющие потребности человека.

Потребительский избыток (*consumer surplus*) – разница между тем, что желал бы заплатить потребитель (или потребитель) за дополнительную единицу продукта или услуги и его рыночной ценой; эквивалентен треугольнику, лежащему ниже кривой спроса и выше графика рыночных цен.

Потребление основного капитала (*consumption of fixed capital*) – оценка размера (стоимости) основного *капитала*, необходимого для создания *валового внутреннего продукта*; также называется *амортизацией*.

«Почти деньги» (*near-money*) – финансовые активы, самые важные среди которых – *краткосрочные сберегательные депозиты, срочные депозиты*, краткосрочные государственные ценные бумаги и сберегательные облигации; не являясь средством обращения, они могут быть быстро превращены в деньги.

Правило максимизации полезности (*utility-maximizing rule*) – для получения наибольшей *полезности* потребитель должен так распределить свой *денежный доход*, чтобы последний доллар, израсходованный на каждый товар или услугу, приносил равную предельную полезность.

Правило равенства предельного дохода и предельных издержек, правило MR = MC (*MR = MC rule*) – подход, при котором фирма стремится максимизировать свои прибыли (или минимизировать убытки), добываясь такого уровня производства, при котором ее *предельный доход* и *предельные издержки* сравниваются; при этом цена продукта равна или выше *средних переменных затрат*.

Правило равенства предельного продукта в денежной форме и предельных издержек на ресурсы, правило MRP = MRC (*MRP = MRC rule*) – подход, согласно которому для получения максимальной прибыли (или минимизации убытков) фирма должна использовать такой объем ресурсов, при котором *предельный продукт, приносящий доход* (*MRP*), равен *предельным издержкам на ресурсы* (*MRC*), которые в условиях *чистой (совершенной) конкуренции* применительно к такому ресурсу, как труд, являются ставкой заработной платы.

Правило равенства цены и предельных издержек, правило P = MC (*P = MC rule*) – фирма в условиях чистой конкуренции стремится максимизировать свои прибыли или минимизировать убытки, устанавливая такой уровень производства, при котором *цена* продукта будет равна *предельным издержкам* при условии, что цена на протяжении короткого периода времени будет равна *средним переменным издержкам* или выше их и на протяжении длительного периода равна *средним общим издержкам* или выше их.

Правило разумного подхода (*rule of reason*) – провозглашенное и примененное в «*Dele U.S. Steal*» правило, гласящее, что антитрестовское законодательство следует применять только к тем фирмам и контрактам, которые чрезмерно ограничивают торговлю, и что размер фирмы и обладание монопольной властью сами по себе не вступают в противоречие с законом.

«**Правило 70**» (*rule of 70*) – метод определения числа лет, в течение которых отдельные параметры могут повыситься вдвое при заданном годовом проценте. Напри-

мер, чтобы определить, за сколько лет удвоится уровень цен, число 70 делится на годовой уровень *инфляции*.

Право старшинства, учет трудового стажа при продвижении по службе (*seniority*) – стаж работы у данного работника, превышающий стаж других работников на этом же предприятии; право, применяемое при решении вопроса о том, каких работников увольнять, когда работы недостаточно, и о том, кого снова принимать на работу, когда вновь требуется рабочая сила.

Правило Тейлора (*Taylor rule*) – современное кредитно-денежное правило, предложенное экономистом Джоном Тейлором (*John Taylor*), которое показывает, насколько именно Федеральная резервная система должна изменить процентные ставки в ответ на расхождения реального ВВП и потенциального и отклонение фактических темпов инфляции от целевых.

Прайм-рейт – см. *Базовая процентная ставка*.

Предельная (приростная, маргинальная) выгода (*marginal benefit*) – дополнительная выгода от потребления еще одной единицы какого-либо товара или услуги; изменение валовой выгоды после потребления еще одной единицы.

Предельная (приростная, маргинальная) выручка, предельный доход (*marginal revenue*) – изменение *совокупного дохода* (общего объема выручки) фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы производимого ею продукта; равно изменению совокупного дохода (размера выручки), деленному на изменение количества проданного продукта.

Предельная (приростная, маргинальная) норма замещения (*marginal rate of substitution*) – предельная степень готовности потребителя заменить один товар (из данного товарного ассортимента) другим товаром или услугой и при этом получить равное удовлетворение (или получить ту же *общую полезность*); норма замещения равна наклону *кривой безразличия* в каждой ее точке.

Предельная (приростная, маргинальная) полезность (*marginal utility*) – дополнительная *полезность*, которую извлекает потребитель из одной дополнительной единицы товара или услуги; равна изменению совокупной полезности, деленному на изменение величины потребления.

Предельная склонность к потреблению (*marginal propensity to consume*) – доля расходов на потребительские товары при любом изменении *располагаемого дохода* (после уплаты налогов); равна изменению в потреблении, деленному на изменение располагаемого дохода (после уплаты налогов).

Предельная склонность к сбережению (*marginal propensity to save*) – доля сбережений в любом изменении *располагаемого дохода* домохозяйства (после уплаты налогов); равна изменению объема сбережений, деленному на изменение располагаемого дохода (после уплаты налогов).

Предельная ставка налогообложения (*marginal tax rate*) — доля дополнительного (облагаемого налогом) дохода, которую приходится выплачивать в виде налогов.

Предельная цена (*ceiling price*) — см. *Пололок цены, ценовой максимум*.

Предельные (приростные, маржинальные) издержки (*marginal costs*) — прирост издержек производства дополнительной единицы продукта; равны изменению *совокупных издержек*, деленному на изменение объема продукции (а в краткосрочном периоде — изменению полных *переменных издержек*, деленному на изменение объема продукции).

Предельные издержки на ресурс (*marginal resource cost*) — прирост совокупных издержек на ресурс, когда фирма использует дополнительную единицу этого ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равны изменению *совокупных издержек* на ресурс, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предельный (приростной, маржинальный) продукт (*marginal product*) — дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса.

Предельный продукт в денежной форме (*marginal revenue product*) — изменение *общего дохода* фирмы, когда она использует дополнительную единицу какого-то ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается неизменным); равен изменению общего объема дохода, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предложение (*supply*) — график, показывающий объем товаров или услуг, которые предложит по различным ценам продавец (продавцы) на протяжении определенного периода.

Предложение в долгосрочном периоде (*long-run supply*) — график или кривая, показывающие цены, по которым отрасль, действующая в условиях *совершенной (чистой) конкуренции*, будет в *долгосрочной перспективе* предлагать на рынке разные количества производимого ею продукта.

Предложение денег, масса денег в обращении (*money supply*) — в узком определении — *M1*, а в более широком определении — *M2* и *MZM*.

Предпринимательская способность (*entrepreneurial ability*) — способности человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства продукта, принимать нетривиальные решения, предлагать новые подходы и идти на риск.

Предприятие (*plant*) — физически существующая структура (включая землю и капитал), выполняющая одну

или более функцию в производстве, изготовлении и продаже товаров и услуг.

Предприятие коммунального хозяйства (*public utility*) — фирма, производящая жизненно важную продукцию или услугу в данном регионе, получившая от правительства исключительное право выступать единственным поставщиком этой продукции или услуги и регулируемая правительством во избежание злоупотребления с ее стороны монопольной властью.

Предприятие с «закрытым» профсоюзом (*closed shop*) — предприятие, принимающее на работу только членов профсоюза.

Предприятие с «представительским» профсоюзом (*agency shop*) — место работы, где работодатель может нанимать либо членов профсоюза, либо работников, не являющихся членами профсоюза, но последние должны либо выплачивать профсоюзу взносы, либо жертвовать эквивалентную сумму благотворительному учреждению.

Прерогативы администрации (*managerial prerogatives*) — оговариваемый в коллективных договорах между *профсоюзами* и *фирмами* круг решений, право принимать которые принадлежит только администрации фирмы.

Прибыль (*profit*) — доход тех, кто предлагает экономике свои *предпринимательские способности* (см. *Нормальная прибыль*); *совокупные доходы* минус *совокупные затраты*. См. *Экономическая прибыль*.

Принудительный контракт, соглашение (*tying contract*) — требование, навязываемое покупателю продавцом, обязывающее его купить ряд других товаров у того же продавца; практика, запрещенная *законом Клейтона*.

Принцип налогообложения получаемых благ (*benefits-received principle*) — концепция, согласно которой лица, получающие от государства какие-то блага в виде товаров и услуг, должны платить налоги, необходимые для финансирования их производства.

Принцип платежеспособности (*ability-to-pay principle*) — концепция, согласно которой с тех, кто имеет больший *доход* (или большее *богатство*), следует взимать больший налог, чем с тех, у кого доход (или богатство) меньше.

Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками (*marginal-revenue — marginal-cost approach*) — метод определения объема продукции, при котором *экономическая прибыль* максимальна (или убытки минимальны), путем сравнения *предельной выручки* от дополнительных единиц продукции с *предельными издержками* их производства.

Приращение капитала (*capital gain*) — прирост капитала, получаемый в результате продажи ценных бумаг, движимой и недвижимой собственности по более высоким ценам, чем те, по которым они были куплены.

Причинная обусловленность (*causation*) — причинно-следственная связь: одно или несколько событий порождают или влекут за собой другое событие.

Проблема «зайца» (*free-rider problem*) — невозможность для потенциальных поставщиков экономически желательного, но неделимого товара или услуги получить за них плату с тех, кто извлекает выгоду из указанного товара или услуги, из-за того, что принцип исключительности в данном случае неприменим.

Проблема неблагоприятного выбора (*adverse selection problem*) — проблема, возникающая тогда, когда одна из сторон, заключающих контракт, обладает информацией, неизвестной другой стороне, что приводит к неоправданным издержкам для первой. Например, медицинские страховки чаще всего покупают люди с самым плохим здоровьем, которые не сообщают страховым компаниям о состоянии своего здоровья.

Проблема «принципал — агент» (*principal-agent problem*) — конфликт интересов, который возникает, когда агент (работники или менеджеры) преследуют собственные цели в ущерб цели принципалов (акционеров).

Проблема экономии (*economizing problem*) — необходимость выбора, обусловленная тем, что материальные потребности общества безграничны, но имеющиеся ресурсы для производства товаров и услуг, которые удовлетворяют эти потребности, ограничены (редки).

Программа временной помощи нуждающимся семьям (*Temporary Assistance to Needy Families, TANF*) — программа, финансируемая в основном региональными (штатами) и частично федеральными органами власти в Соединенных Штатах, предусматривающая предоставление финансовой помощи семьям с низкими доходами; ограничивает время получения этого пособия и определяет требования по необходимости поиска работы.

Программа льготного медицинского страхования (*Medicare*) — федеральная программа в США, финансируемая за счет налогов на заработную плату и предусматривающая: 1) обязательное страхование престарелых на случай лечения в стационаре; 2) добровольное недорогое страхование, обеспечивающее престарелым компенсацию расходов на оплату амбулаторного лечения.

Программа маркетинговых займов (*marketing loan program*) — федеральная программа субсидий фермам, по которой некоторые фермеры могут получить заем (условия которого рассчитываются на основе единицы произведенной фермой продукции) у правительственного органа-кредитора, а затем, в зависимости от цены на урожай, либо вернуть заем плюс процентный платеж за него, либо отдать кредитору свой урожай по схеме форфейтинга.

Программа медицинской помощи неимущим (*Medicaid*) — федеральная программа в США, оказывающая помощь штатам в финансировании медицинских расходов от-

дельных лиц, подпадающих под действие двух других программ: *дополнительных пособий малоимущим (SSI)* и *временной помощи нуждающимся семьям (TANF)*.

Программа продовольственных талонов (*food stamp program*) — действующая в США программа, позволяющая лицам с низкими доходами приобретать со скидкой от розничной цены или получать бесплатно купоны, которые в розничных магазинах можно обменять на продовольственные товары.

Программа распределения посевных площадей (*acreage-allotment program*) — правительственная программа, действовавшая в США до 1996 г. и определявшая общую площадь земли, предназначенной для производства различных видов сельскохозяйственной продукции, и распределяющая эту землю между индивидуальными фермерами, для которых ограничение обрабатываемой площади установленным для них пределом становится обязательным условием получения дотаций к ценам на свою продукцию.

Программы адресной помощи (*entitlement programs*) — правительственные программы, например *социального страхования, продовольственных талонов, Medicare и Medicaid*, гарантирующие определенный уровень трансфертных платежей всем гражданам, отвечающим критериям этих программ.

Программы государственной помощи (*public assistance programs*) — государственные программы выплаты пособий лицам, не способным зарабатывать себе на жизнь (инвалиды или люди с крайне низкими доходами, дети на иждивении родителей); эти программы финансируются из общих налоговых поступлений, а пособия рассматриваются как государственная благотворительность (но не как заработанный доход).

Программы социального страхования (*social insurance programs*) — программы выплат, позволяющие заместить некоторые потери в доходах, когда люди выходят на пенсию или временно теряют работу; эти программы финансируются из налогов на заработную плату и рассматриваются в качестве заработанного дохода (а не благотворительности).

Программы социальной помощи (*welfare programs*) — см. *Программы государственной помощи*.

Прогрессивный налог (*progressive tax*) — налог, *средняя ставка* которого возрастает по мере увеличения дохода налогоплательщика и снижается по мере сокращения этого дохода.

Продукты питания (*food product*) — сельскохозяйственная продукция после ее обработки, которая продается в магазинах и ресторанах. Примеры: хлеб, мясо, рыба, цыпленок, свинина, лук, арахисовое масло и хлопья для завтрака.

Продукция ферм (*farm commodities*) — сельскохозяйственные продукты, такие как зерно, молоко, скот, фрукты

и овощи, которые обычно продаются перерабатывающим предприятиям как сырье для последующего производства *продуктов питания*.

Производительность (*productivity*) — показатель среднего объема продукта или реальной продукции на единицу затраченных ресурсов. Например, производительность труда может быть измерена путем деления количества реально произведенной продукции на часы работы.

Производительность труда (*labor productivity*) — общий объем продукции, деленный на количество затраченного на его производство труда; *средний продукт* труда или выработка одного работника за один час.

Производный спрос (*derived demand*) — спрос на сырье и материалы, зависящий от спроса на продукты, которые из этого сырья и материалов можно изготовить.

Производственная эффективность — см. *Эффективность производства*.

Производственный потенциал — см. *Потенциальный выпуск*.

Промежуточный продукт (*intermediate goods*) — товары, покупаемые для перепродажи, первичной обработки или изготовления из них конечного изделия.

Промышленно развитые страны (*industrially advanced countries*) — страны с высоким уровнем доходов, как Соединенные Штаты, Канада, Япония и страны Западной Европы, которые обеспечили развитие *рыночной экономики*, основанной на накоплении большой массы технически передового основного капитала и наличии квалифицированной рабочей силы.

Пропорциональный налог (*proportional tax*) — налог, *средняя ставка* которого остается неизменной при увеличении или сокращении дохода налогоплательщика.

Простой мультипликатор (*simple multiplier*) — мультипликатор в такой экономической модели, которая отличается отсутствием *чистых налоговых поступлений* правительства, отсутствием *импорта*, а также тем, что инвестиции не зависят от уровня дохода; равен единице, деленной на *предельную склонность к сбережениям*.

Профессиональная сегрегация (*occupational segregation*) — вытеснение женщин или представителей меньшинств в менее желательные и низкодоходные виды занятости.

Профсоюз (*labor union*) — группа работников, объединившаяся в организацию для защиты своих интересов и улучшения своего положения (повышения заработной платы, сокращения рабочего времени, улучшения условий труда и т.д.).

«Профсоюзное» предприятие (*цех*) (*union shop*) — предприятие, на которое предприниматель нанимает работников, либо уже являющихся членами *профсоюза*, либо нечленов профсоюза, обязующихся в течение опреде-

ленного срока вступить в него (в противном случае они теряют работу).

Профсоюзы, охватывающие всех работников предприятия или отрасли (*inclusive unionism*), — практика включать всех работников, занятых в отрасли, в члены *профсоюза*.

Профсоюзы с ограниченным доступом (*exclusive unionism*) — применяемая некоторыми профсоюзами практика ограничения предложения рабочей силы путем недопущения вступления в них новых членов с целью увеличения заработной платы уже состоящих в них работников; практика, обычно применяемая *цеховыми профсоюзами*.

Процедура разрешения трудовых споров (*grievance procedure*) — используемые *профсоюзом* и *фирмой* методы улаживания конфликтов, возникающих в период действия заключенного ими коллективного договора.

Процент (*interest*) — плата за использование денег (или заемных средств).

Процентная ставка по федеральным фондам (*federal funds rate*) — процентная ставка, установленная для банков, кредитующих друг друга, и других депозитных институтов для получения суточных кредитов по избыточным ресурсам.

Прямая зависимость (*direct relationship*) — связь между двумя переменными, которые изменяются в одном и том же направлении, например между ценой продукта и объемом его предложения.

Прямая торговых возможностей (*trading possibilities line*) — линия, показывающая различные комбинации двух товаров, которые экономика в состоянии приобрести (потребить), когда она специализируется на производстве одного товара и торгует им (экспортирует), чтобы приобрести другой.

Прямые иностранные инвестиции (*direct foreign investment*) (материал интернет-главы) — сооружение новых заводов (или приобретение действующих мощностей) в конкретной стране корпорацией другой страны.

Прямые платежи (*direct payments*) — денежные субсидии, выплачиваемые фермерам на основе предыдущих уровней производства; их размер не зависит от текущей цены зерновых и текущего объема производства.

Рабочая сила (*labor force*) — общее число лиц в возрасте от 16 лет и старше, работающих или безработных, за исключением содержащихся в психиатрических больницах и исправительных учреждениях, которые ищут работу.

Равновесная позиция (*equilibrium position*) — в модели кривой безразличия комбинация двух товаров, при которых потребитель добивается максимальной для себя *полезности* (достигает самой высокой из достижимых

кривых безразличия), учитывая ограниченный размер, который он может истратить (*бюджетные ограничения*).

Равновесная цена (*equilibrium price*) – цена на конкурентном рынке, при которой объемы *спроса* и *предложения* равны; цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка товаров и услуг; цена, которая не обнаруживает тенденцию к росту или снижению.

Равновесное количество (*equilibrium quantity*) – (1) величина спроса и предложения при равновесной цене на конкурентном рынке; (2) объем выпуска, максимизирующий прибыль фирмы.

Равновесный ВВП (*equilibrium GDP*) – см. *Равновесный реальный внутренний продукт*.

Равновесный реальный внутренний продукт (*equilibrium real domestic product*) – такая величина *валового внутреннего продукта*, при которой общий объем произведенных конечных товаров и услуг (реальное внутреннее производство) равен объему потребленных товаров и услуг (*совокупные расходы*); реальный внутренний продукт, при котором кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения.

Равновесный уровень цен (*equilibrium price level*) – уровень цен, при котором кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения.

Развивающиеся страны (*developing countries*) – многие страны Африки, Азии и Южной Америки, экономика которых характеризуется отсутствием инвестиционных товаров, передовых технологий, низким уровнем грамотности, массовой безработицей, высоким уровнем прироста населения и занятостью рабочей силы, в основном в сельскохозяйственном секторе.

Разделение труда (*division of labor*) – разделение труда, требующегося для производства продукта, на ряд отдельных операций, выполняемых разными работниками, *специализация* работников.

Разделение функций собственности и управления (*separation of ownership and control*) – различие между группой лиц, владеющих *корпорацией* (держателей акций), и группой лиц, управляющих ею (директоров и руководящего персонала).

Разрыв в ВВП (*GDP gap*) – *потенциальный ВВП* минус *реальный ВВП*; разность может быть как положительной (*позитивный разрыв ВВП*), так и отрицательной (*отрицательный разрыв ВВП*).

Располагаемый доход (*disposable income*) – *личный доход* за вычетом индивидуальных налогов; доход, который может быть использован для *расходов на личное потребление* и на *личные сбережения*.

Распределительная (регулирующая) функция цен (*rational function of prices*) – способность рыночных сил на конкурентном рынке уравновесить *спрос* и *предложение*,

а также нейтрализовать дефицит и избыток товаров путем изменения цен.

Растущая отрасль (*expanding industry*) – отрасль, фирмы которой получают *экономическую прибыль*, и поэтому по мере вступления в нее новых фирм объем производства может расти.

Расходы «перелива» (*external cost*) – см. *Отрицательная экстерналия*.

Расходы, превышающие доход (*dissaving*) – расходы на потребительские товары и услуги, превышающие *располагаемый доход*; сумма, на которую *личные расходы* превышают располагаемые личные доходы.

Рациональное поведение (*rational behavior*) – человеческое поведение, основанное на сравнении предельных издержек и предельных выгод; поведение, направленное на получение максимальной общей полезности.

Реальная заработная плата (*real wage*) – количество товаров и услуг, которое рабочий может купить на свою *номинальную заработную плату*; покупательная способность номинальной заработной платы.

Реальная процентная ставка (*real interest rate*) – процентная ставка в постоянном денежном выражении (с поправкой на *инфляцию*); равна *номинальной процентной ставке*, уменьшенной с учетом ожидаемого уровня инфляции.

Реальный валовой внутренний продукт (*real gross domestic product*) – *ВВП* с поправкой на инфляцию (изменение уровня цен); *ВВП* за данный год, деленный на *ценовой индекс ВВП* за этот же год, измеряемый в десятичных пунктах.

Реальный доход (*real income*) – количество товаров и услуг, которое отдельное лицо или группа лиц могут купить на свой *номинальный доход* в течение определенного периода; номинальный доход с поправкой на инфляцию (изменение уровня цен).

Реальный капитал (*real capital*) – см. *Капитал*.

Регрессивный налог (*regressive tax*) – налог, *средняя ставка* которого уменьшается (повышается) по мере увеличения (уменьшения) дохода налогоплательщика.

Регулирование внешней торговли (*trade controls*) – введение *пошлин*, *экспортных субсидий*, *импортных квот* и другие меры, которые может принимать страна для сокращения импорта и расширения *экспорта*.

Регулирующая (управляющая) функция цен (*guiding function of prices*) – способность изменений цен повлечь за собой изменение величины спроса на продукты и ресурсы, а также на объемы их предложения.

Регулирующее ведомство (*regulatory agency*) – создаваемое федеральным правительством или правительством штата ведомство, агентство, комиссия или управление

для контроля в интересах общества за устанавливаемыми естественной монополией ценами и предоставляемыми ею услугами или выпуском продукции.

Редкость ресурсов (*scarce resources*) – нехватка (ограниченность) *земли, капитала, труда* и *предпринимательской способности* для удовлетворения безграничных материальных потребностей людей.

Режим наибольшего благоприятствования (*most-favored-nation state, MFN*) – статья в торговом соглашении США с другой страной, предусматривающая, что *экспорт* этой страны в США будет облагаться самым низкими пошлинами с момента предоставления этого статуса или позже.

Резервное требование (*reserve requirement*) – установленный минимальный процент чековых депозитов, который банк или сберегательное учреждение должны иметь в качестве депозитов в Федеральном резервном банке своего региона или в виде наличных денег в кассе.

Реклама (*advertising*) – деятельность продавца, связанная с информированием потенциальных покупателей о своем продукте.

Рентный доход (*rental income*) – доход лиц, обеспечивающих экономику земельным ресурсом.

Ресурс (*resource*) – природная, человеческая или произведенная составляющая, помогающая выпускать товары или услуги; агент или фактор производства.

Рефинансирование государственного долга (*refinancing the public debt*) – выплата правительством США владельцам государственных ценных бумаг с наступившим сроком погашения денег, полученных от продажи новых ценных бумаг, либо обмен погашенных ценных бумаг на новые.

Рецессионный разрыв (*recessionary gap*) – величина, на которую должен возрасти (сместиться вверх) *график* (кривая) *совокупных расходов*, чтобы повысить реальный ВВП до неинфляционного уровня полной занятости.

Рецессия (*recession*) – период снижения реального ВВП, во время которого происходит снижение реального дохода и рост безработицы.

Род занятий (*occupation*) – категория деятельности или задач, решаемых группой работников, получающих за это плату, или независимыми служащими. Примеры: менеджеры, медсестры, фермеры, повара.

Рост производительности (*productivity growth*) – изменение в процентном исчислении производительности в одном периоде по отношению к другому.

Ростовщические законы (*usury laws*) – законы штатов, устанавливающие минимальную ставку процента для получения ссуды.

Рынок (*market*) – институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара или услуги.

Рынок прав на экстерналии (рынок внешних эффектов) (*market for externality rights*) – рынок, на котором фирмы могут приобрести права на загрязнение окружающей среды; цена на такие права определяется спросом и *совершенно неэластичным предложением* прав; определяется объемом загрязнения, которое может ассимилировать окружающая среда.

Рынок продуктов, товарный рынок (*product market*) – рынок, на котором *домохозяйства* покупают, а *фирмы* продают произведенные ими продукты.

Рынок ресурсов (*resource market*) – рынок, на котором *домохозяйства* продают, а *фирмы* покупают ресурсы или услуги.

Рыночная система (*market system*) – все образующие *рыночную экономику* рынки продуктов и ресурсов и действующая между ними связь; механизм, позволяющий распределять редкие экономические ресурсы по складывающимся на этих рынках ценам, обеспечивать информацию о решениях, принимаемых потребителями, фирмами и поставщиками ресурсов, и согласовывать эти решения.

Рыночная экономика (*market economy*) – экономика, в которой структуру распределения ресурсов определяют только индивидуальные решения потребителей, поставщиков ресурсов и частных фирм; *рыночная система*.

Рыночный период (*market period*) – период, в течение которого производители продукта не в состоянии изменить объем производства в ответ на изменение цены продукта; период, когда *предложение* совершенно неэластично.

Рыночный спрос (*market demand*) – см. *Валовой спрос*.

Сберегательное учреждение (*thrift institution*) – *ссудосберегательная ассоциация, взаимно-сберегательный банк* или *кредитный союз*.

Сберегательный вклад (*saving deposit*) – приносящий процент вклад (депозит), с которого средства обычно можно снять в любой момент.

Сберегательный счет (*savings account*) – вклад в *коммерческий банк* или *сберегательное учреждение*, на который вкладчик получает процент; обычно используется для сбережения денег, а не для обслуживания повседневных операций; часть предложения денег *M2*.

Сбережения (*saving*) – *располагаемый доход* (после уплаты налогов), не израсходованный на приобретение потребительских товаров; равен располагаемому доходу (после уплаты налогов) минус личные потребительские расходы.

Сбой (нарушения, несовершенства) в деятельности органа власти (*government failure*) – неэффективность в распределении ресурсов, вызванная проблемами действий

государственного сектора (органов власти), в первую очередь из-за давления групп особых интересов, старающихся получить ренту, близорукую политического поведения, ограниченного выбора или выбора пакетного характера, а также из-за неэффективности бюрократического характера.

Сверхдолгосрочный период (*very long period*) — период, на протяжении которого может измениться *технология*, а *фирмы* могут предложить новые продукты.

Свобода выбора (*freedom of choice*) — свободное право собственников материальных ресурсов использовать их по своему усмотрению, свободное право работников заниматься любым видом труда, на который они способны, и свободное право потребителей расходовать свои доходы на цели, которые они сочтут предпочтительными (наилучшими).

Свобода предпринимательства (*freedom of enterprise*) — свободное право частных *фирм* использовать экономические ресурсы для производства товаров по собственному выбору и продавать произведенные товары на рынках, которые они сами выбрали.

Свобода торговли (*free trade*) — отсутствие ограничений в виде искусственных (т.е. установленных государством) барьеров на ведение торговли между частными лицами и фирмами в странах.

Сговор (*collusion*) — ситуация, когда фирмы действуют согласованно (в сговоре) с целью установить цену и объем производимого каждой из них продукта или иным образом ограничить конкуренцию.

Сдерживающая (рестрикционная) фискальная политика (*contractionary fiscal policy*) — сокращение *совокупного спроса* и за счет этого снижение темпов инфляции в результате уменьшения *расходов органов власти* на закупки товаров и услуг, увеличения чистого объема *налоговых поступлений* или комбинация этих двух факторов.

Североамериканское соглашение о свободной торговле, НАФТА (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*) — соглашение, заключенное в 1993 г. между Канадой, Мексикой и США со сроком действия 15 лет, в результате которого появилась зона свободной торговли.

Сезонные колебания (*seasonal variations*) — повышение или снижение в пределах одного года уровня экономической активности из-за смены сезонов.

Сетевые эффекты (*network effects*) — повышение полезности продукта для каждого пользователя, в том числе и всех прежних, при увеличении числа пользователей.

Система коммерческих банков (*commercial banking system*) — совокупность всех *коммерческих банков и сберегательных учреждений*.

Система лечения на основе групп сходного диагноза (*diagnosis-related group system*) — выплаты врачам и больницам по программе *Medicare*, при которой состояние

пациента и его потребности описывается в виде сотен тщательно детализированных категорий.

Система национального медицинского страхования (*National health insurance*) — программа федерального правительства, которая содержит базовый пакет страхования здоровья всех граждан; не предусматривает прямых выплат, при этом расходы на ее создание и поддержание становятся минимальными. Финансирование предполагается осуществлять за счет общегосударственных налоговых поступлений.

Система поддержания уровня доходов (*income-maintenance system*) — совокупность правительственных программ, предназначенных для ликвидации бедности и сокращения неравенства в распределении доходов.

Скорость (обращения денег) (*velocity of money*) — число, указывающее, сколько раз в году доллар, находящийся в обращении, расходуется на приобретение *конечных товаров и услуг*; номинальный ВВП, деленный на количество денег в обращении.

Скрытые (условно-расчетные) издержки (*implicit cost*) — денежные доходы, которыми жертвует фирма — владелец ресурсов для собственного производства товаров, а не для продажи другим потребителям: равны доходу, который могли бы принести эти ресурсы при наиболее выгодном альтернативном их применении, включают и *нормальный доход*.

Слияние (*merger*) — слияние (комбинация) двух (или более) фирм в одну.

Случай закрытия предприятия (*shutdown case*) — обстоятельства, когда фирма будет нести убытки, превышающие ее *постоянные затраты*, если она будет производить даже незначительный объем продукции; ситуация, когда фирма вынуждена прекратить деятельность, если цена, по которой она может продавать свою продукцию, ниже *средних переменных издержек*.

Снижение валютного курса (*exchange rate depreciation*) — уменьшение стоимости валюты страны на иностранных валютных рынках: снижение *обменного курса* валюты по отношению к иностранным валютам.

Собственная выгода, заинтересованность (*self-interest*) — цели, которые каждая фирма, каждый владелец собственности, работник, потребитель считают для себя наилучшим и которых стремятся достичь.

Собственный капитал (*net worth*) — совокупные *активы* минус совокупные *пассивы* фирмы или отдельного лица: доля владельцев фирмы в общем объеме ее активов.

Совершенно конкурентный рынок труда (*purely competitive labor market*) — рынок, на котором большое число работников с примерно одинаковой квалификацией, не являющихся членами профсоюза, предлагают свой труд большому числу работодателей, ни один из которых не может самостоятельно определять размер заработной платы на этом рынке.

Совершенно неэластичное предложение (*perfectly inelastic supply*) – ситуация, при которой изменение *цены* продукта или ресурса не влечет за собой изменения величины предложения товара; *величина предложения* одинакова при любых ценах: *кривая предложения* представлена в виде вертикального графика.

Совершенно неэластичный спрос (*perfectly inelastic demand*) – ситуация, при которой изменение *цены* не влечет за собой изменения величины *спроса* на товар; величина спроса одинакова при любых ценах: *кривая спроса* представлена в виде вертикального графика.

Совершенно эластичное предложение (*perfectly elastic supply*) – ситуация, при которой продавцы готовы предложить такое количество товара или ресурса, какое покупатели готовы купить по неизменной цене; *кривая предложения* представлена в виде горизонтального графика.

Совершенно эластичный спрос (*perfectly elastic demand*) – ситуация, при которой изменение величины *спроса* на товар или ресурс не требует изменения *цены* товара; ситуация, при которой покупатели готовы покупать весь имеющийся на рынке товар по неизменной цене; *кривая спроса* представлена в виде горизонтального графика.

Совет управляющих (*Board of Governors*) – группа из семи человек, осуществляющая надзор и контроль за функционированием денежной и банковской системы США; официальное название – Совет управляющих Федеральной резервной системы, Правление Федеральной резервной системы.

Совместные платежи (*copayment*) – определенный процент расходов (например, на оплату медицинских услуг), который застрахованное лицо обязуется вносить по страхованию, в то время как страхователь обязуется вносить остальную часть.

Совокупная полезность (*total utility*) – совокупное удовлетворение, получаемое от потребления некоторого продукта или комбинации продуктов.

Совокупное предложение (*aggregate supply*) – график или кривая, показывающие общее количество товаров и услуг, которое может быть предложено (произведено) при разных уровнях *цен*.

Совокупные (валовые) издержки (*total cost*) – сумма *постоянных* и *переменных издержек*.

Совокупные расходы (*aggregate expenditures*) – общая сумма расходов на готовые товары и услуги в экономике в целом.

Совокупный доход (*total revenue*) – количество долларов, вырученных *фирмой* (или фирмами) от продажи товара; равно общей сумме расходов на приобретение товара, произведенного фирмой (или фирмами); равно количеству проданного товара (на который предъявлен спрос), помноженному на *цену*, по которой он продан.

Совокупный (валовой) продукт (*total product*) – общий объем конкретного товара (или услуги), произведенного фирмой (или группой фирм, или экономикой в целом).

Совокупный спрос (*aggregate demand*) – таблица или кривая, показывающие, на какой общий валовой объем товаров и услуг может быть предъявлен спрос (или какой их объем может быть куплен) при различных *уровнях цен*.

Совокупный спрос на деньги (*total demand for money*) – сумма *спроса на деньги для совершения сделок* и *спроса на деньги как на активы*.

«Совокупный спрос – совокупное предложение» (модель) (*aggregate demand – aggregate supply model*) – макроэкономическая модель, в которой показатели *совокупного спроса* и *совокупного предложения* используются для определения и объяснения *уровня цен* и *реального внутреннего продукта*.

Совпадение спроса и предложения (*coincidence of wants*) – товар или услуга, которые один трейдер желает приобрести, а другой трейдер хочет продать, а также товар или услуга, которые второй трейдер желает приобрести, а первый хочет продать.

Сокращающаяся отрасль (*declining industry*) – отрасль, которая приносит не *экономическую прибыль*, а убытки, и в которой по мере того, как из нее уходят отдельные фирмы, объем производства сокращается.

Сокращение пособий в процентном исчислении (*benefits-reduction rate*) – доля (процент) снижения субсидий, выплачиваемых по программе государственной помощи, с ростом размера заработанного дохода.

Соотношение альтернативных издержек (*opportunity cost ratio*) – равенство, показывающее число двух продуктов, которые могут быть произведены из одних и тех же ресурсов; соотношение издержек 1 ед. кукурузы = 3 ед. оливок показывает, что ресурсы, требующиеся для производства 3 ед. оливок, должны быть переданы в производство кукурузы, чтобы получить единицу кукурузы.

Социальная защита (*Social security*) – программа социального страхования, принятая в США, которая финансируется из налогов на заработную плату, взимаемых с работодателей и работников; предназначена для частичной компенсации потери дохода человека из-за инвалидности, болезни или смерти кормильца.

Социально оптимальная цена (*socially optimal price*) – цена продукта, позволяющая достичь наиболее эффективного распределения ресурсов в экономике и равная *предельным издержкам* на производство продукта.

Социальное регулирование (*social regulation*) – регулирование, при котором правительство изучает условия, в которых товары и услуги производятся, их физические свойства и влияние, оказываемое их производством на общество; противоположно *отраслевому регулированию*.

Спекуляция (*speculation*) — действия покупателя или продавца по перепродаже, направленные на получение прибыли.

Специализация (*specialization*) — использование индивидом, фирмой, регионом или страной ресурсов для производства одного или нескольких видов товаров и услуг.

Спрос (*demand*) — кривая, иллюстрирующая, сколько товаров или услуг покупатель (или покупатели) готов приобрести при различной цене в определенный период времени.

Спрос на деньги для совершения сделок (*transactions demand for money*) — количество *денег*, которым люди хотят располагать для использования в качестве *средства обращения* (для осуществления платежей) и которое изменяется в прямой связи с изменением *номинального ВВП*.

Спрос на деньги как на активы (*asset demand for money*) — количество *денег*, которое люди хотят хранить в качестве *сбережения* и которое изменяется обратно пропорционально *процентной ставке*.

Сравнительное преимущество (*comparative advantage*) — сравнительно более низкие издержки, чем у другого производителя, на производство одного и того же товара.

Средние общие издержки (*average total costs*) — *общие издержки* фирмы, деленные на объем выпуска (количество произведенного продукта); равны сумме *средних постоянных* и *средних переменных издержек*.

Средние переменные издержки (*average variable cost*) — общий объем *переменных издержек* фирмы, деленный на объем выпуска (количество произведенного продукта).

Средние постоянные издержки (*average fixed costs*) — общий объем *постоянных издержек* фирмы, деленный на объем ее выпуска (на количество произведенной продукции).

Средний доход (*average revenue*) — общий размер выручки от продажи продукции, деленный на количество проданной продукции (или на количество продукции, на которую предъявлен спрос); равен цене, по которой продан продукт, при условии, что вся продукция продана по одной цене.

Средний продукт (*average product*) — общий объем выпуска, приходящийся на единицу использованных ресурсов (*общий объем продукции*, деленный на объем использованных ресурсов).

Средняя склонность к потреблению (*average propensity to consume*) — доля (в процентах) остающегося после уплаты налогов *располагаемого дохода*, которую домохозяйства расходуют на потребительские товары и услуги; объем потребления, деленный на *располагаемый доход*.

Средняя склонность к сбережению (*average propensity to save*) — доля (в процентах) остающегося после уплаты

налогов *располагаемого дохода*, которую домохозяйства сберегают; объем сбережения, деленный на *располагаемый доход*.

Средняя ставка налогообложения (*average tax rate*) — общая сумма выплачиваемого налога, деленная на общий размер облагаемого налогом дохода (в процентах).

Средство обращения (*medium of exchange*) — средство, которое продавцы обычно принимают, а покупатели обычно отдают в уплату за товары и услуги; *деньги*; удобное средство обмена товарами и услугами без *бартера*.

Средство сбережения (*store of value*) — *активы* или ценности, откладываемые для использования в будущем; одна из трех функций *денег*.

Срочный вклад (*time deposit*) — приносящий проценты счет в *коммерческом банке* или *ссудосберегательном учреждении*, с которого вкладчик в конце определенного периода времени может изъять средства без потери процентов.

Ссудные фонды (*loanable funds*) — *деньги*, доступные для выдачи кредитов и получения ссуд.

Ссудосберегательные ассоциации (*savings and loan association, S&L*) — фирмы, принимающие вклады преимущественно от мелких индивидуальных вкладчиков и выдающие ссуды главным образом отдельным лицам для приобретения домов и машин; в настоящее время мало отличается от *коммерческих банков*.

Стабильный уровень цен (*price-level stability*) — устойчивый уровень цен на протяжении нескольких периодов; нулевой или крайне низкий уровень инфляции; также называется *ценовой стабильностью*.

Ставка заработной платы (*wage rate*) — см. *Заработная плата*.

Ставка процента (*interest rate*) — годовая ставка, по которой выплачивается процент; процентные платежи по ссуде.

Стагфляция (*stagflation*) — *инфляция*, сопровождаемая стагнацией производства и высоким уровнем безработицы в стране; одновременное повышение *уровня цен* и *уровня безработицы*.

Стандартизированный бюджет (*standardized budget*) — показатель того, каким был бы федеральный бюджетный дефицит или профицит при существующих налоговых ставках или государственных расходах, если бы экономика действовала весь год на уровне ВВП, получаемого при *полной занятости*.

Стандартизированный продукт (*standardized product*) — продукт, который покупатель может приобретать у любого продавца при условии, что цена на него у всех продавцов одинаковая; продукт, все единицы которого полностью заменяют друг друга и, следовательно, идентичны.

Статистическая дискриминация (*statistic discrimination*) – суждение о конкретном человеке на основе средних характеристик группы, к которой принадлежит человек, а не на основе личных свойств.

Статичная экономика (*static economy*) – гипотетическая экономика, в которой базовые факторы, такие как, например, предложение ресурсов, технологические знания и вкусы потребителей, не меняются.

Стимулирующая, экспансионистская фискальная политика (*expansionary fiscal policy*) – увеличение *расходов органов власти* на товары и услуги, уменьшение *чистого объема налоговых поступлений* или некое сочетание этих двух факторов, способствующих увеличению *совокупного спроса* и реального выпуска продукции.

Стимулирующая функция цены (*incentive function of price*) – стимул продавца увеличить (уменьшить) предложение товара, возникающий под воздействием повышения (снижения) цены этого товара; побуждение покупателей приобретать товар в большем (меньшем) количестве, возникающее в результате повышения (снижения) его цены.

Стоимость денег (*value of money*) – количество товаров и услуг, которое можно обменять на единицу денег (доллар); покупательная способность денежной единицы; величина, обратная *уровню цен*.

Страны «Большой восьмерки» (*G-8 Nations*) – группа промышленно развитых стран (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия, Россия и Канада), чьи руководители регулярно встречаются для обсуждения экономических проблем и попытки координации экономической политики.

Стратегическая торговая политика (*strategic trade policy*) – использование торговых барьеров для снижения риска для отечественных фирм, особенно если они внедряют новые технологии или продукты.

Стратегическое поведение (*strategic behavior*) – экономические действия заинтересованных лиц, учитывающих возможную реакцию остальных участников.

Стратегия быстрого последователя (*fast-second strategy*) – подход доминирующей на рынке фирмы, при котором она позволяет другим участникам отрасли брать на себя риск инноваций, а затем быстро становится второй фирмой (последователем), которая предлагает любой успешный новый продукт, адаптирует или улучшает новый производственный процесс.

Страхование по безработице (*unemployment insurance*) – программа социального страхования, которая в США финансируется из взимаемого в штатах налога на выплачиваемую предпринимателями заработную плату и обеспечивает доход работникам, потерявшим работу и лишенным возможности ее найти.

Страховый риск (*insurable risk*) – явление (среднюю вероятность которого можно с достаточной точностью

установить), способное привести к потерям; чтобы избежать потерь этого рода, страховые компании предлагают покупать страховые полисы.

Структурная безработица (*structural unemployment*) – безработица среди работников, оказавшихся без работы либо вследствие отсутствия у них достаточной квалификации, чтобы получить работу, или потому, что они не могут переехать туда, где они могли бы найти работу.

Субсидия (*subsidy*) – выплата правительством, фирмой или домохозяйством денег (или товаров и услуг), в обмен на которые они не получают товары и услуги; когда такая выплата производится правительством, она представляет собой правительственный *трансфертный платеж*.

Субституты – см. *Товары-заменители*.

Суверенитет потребителя (*consumer sovereignty*) – свободный выбор потребителями видов и количества товаров и услуг, которые производятся из редких ресурсов; стимулирование производителя выпускать определенные товары путем голосования долларом.

Судебное предписание (*injunction*) – предписание судебной инстанции, обязывающее лицо или организацию не совершать определенное действие, поскольку такое действие причинит невосполнимый ущерб другому лицу или другим лицам; запретительное предписание.

Счет движения капиталов и финансов (*capital and financial account*) – раздел международного платежного баланса страны, в котором учитываются: 1) списание долгов иностранцам и иностранцами; 2) приобретение активов в США иностранцами (создающее приток денежного капитала) и приобретение гражданами США активов за рубежом (создающее отток денежного капитала из той страны).

Счет текущих операций (*current account*) – раздел международного платежного баланса страны, в котором фиксируются экспорт и импорт товаров и услуг, чистый доход от инвестиций и чистый объем *трансфертных платежей*.

Счета национального дохода (*national income accounting*) – методы измерения (оценки) общего объема производства и других связанных статистических показателей для страны в целом.

Тайное соглашение – см. *Сговор*.

Тариф (*tariff*) – налог на импортируемый в страну товар.

Творческое разрушение (*creative destruction*) – гипотеза, согласно которой создание новых продуктов и методов их производства одновременно разрушает рыночную власть действующих монополий.

Текущий счет (*checking account*) – бессрочный вклад или вклад до востребования в коммерческом банке или сберегательном учреждении.

Теорема Коуза (*Coase theorem*) – концепция, впервые предложенная Рональдом Коузом (*Ronald Coase*), согласно которой проблемы побочных эффектов (экстерналий) могут быть решены путем негласных соглашений между заинтересованными сторонами.

Теорема ссудных фондов в рамках теории процента (*loanable funds theory of interest*) – концепция, согласно которой равновесную процентную ставку определяют предложение ссудных фондов и спрос на них.

Теоретическая экономика (*theoretical economics*) – процесс формулирования экономических теорий и принципов и прикладного их использования.

Теория игр (*game theory*) – теория, согласно которой поведение участников стратегических игр, типа, например, покера, шахмат, можно сравнить с поведением независимых компаний (олигополий).

Теория инсайдеров – аутсайдеров (*insider-outsider theory*) – гипотеза, согласно которой номинальная заработная плата проявляет негибкость в отношении снижения, поскольку фирмам известно, что работники («инсайдеры»), сохраняющие свои рабочие места во время спада, могут отказаться работать с работниками, ранее не занятыми на предприятии («аутсайдерами»), которым предложена работа по более низкой ставке, чем действовала до этого, и которые на нее согласились.

Теория общественного выбора (*public choice theory*) – экономический анализ процесса принятия коллективных или правительственных решений, политики и демократических процессов.

Теория перевернутого U (*inverted U theory*) – теория, согласно которой при прочих равных условиях доля расходов на научно-исследовательские работы в общем объеме продаж растет с ростом уровня концентрации отрасли, достигает наивысшей точки, когда уровень концентрации приближается к 50%, и падает с дальнейшим ростом концентрации.

Теория распределения доходов, базирующаяся на предельной производительности (*marginal productivity theory of income distribution*) – концепция, согласно которой распределение доходов справедливо, когда каждая единица каждого ресурса оплачивается денежной суммой, равной предельному вкладу этой единицы ресурсов в доход (выручку) фирмы (в предельный продукт в денежной форме).

Теория рациональных ожиданий (*rational expectations theory*) – гипотеза, согласно которой фирмы и домохозяйства ожидают, что кредитно-денежная и бюджетная политика окажет какое-то определенное влияние на экономику, и, руководствуясь собственной выгодой,

предпринимают меры, делающие эту политику неэффективной.

Теория реального экономического цикла (*real business cycle theory*) – теория, согласно которой деловой цикл возникает в результате изменений технологии и доступности ресурсов, которые, в свою очередь, влияют на производительность и таким образом увеличивают или сокращают долговременное совокупное предложение.

Теория регулирования в интересах общества (*public interest theory of regulation*) – допущение, согласно которому цель регулирования отрасли заключается в защите общества (потребителей) от злоупотребления естественными монополиями своей властью.

Теория регулирования с помощью легального картеля (*legal cartel theory of regulation*) – гипотеза, в соответствии с которой отрасли сами хотят подвергнуться регулированию и стремятся к тому, чтобы правительственные чиновники осуществляли такое регулирование, поскольку тогда они получают право образовывать узаконненные картели.

Теория человеческого капитала (*theory of human capital*) – концепция, согласно которой разница в заработной плате является следствием различий в инвестициях в человеческий капитал, а доходы низкооплачиваемых работников повышаются в результате увеличения объема таких инвестиций.

Технический прогресс, технологическое преимущество (*technological advance*) – новые и более качественные товары и услуги, новые, более совершенные способы их производства и распределения.

Технология (*technology*) – объем знаний и технологий, который можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов.

Товар длительного пользования (*durable good*) – непотребительский товар с расчетным сроком службы (использования) в течение трех лет или более.

Товар низшей категории (*inferior good*) – товар или услуга, которые потребители покупают в меньших (больших) количествах при постоянных ценах, когда их доходы увеличиваются (уменьшаются).

Товар, предназначенный для личного потребления (*private good*) – товар или услуга, к которым применим принцип исключения и которыми частные фирмы снабжают тех, кто готов за них платить.

Товарно-материальные запасы, запасы (*inventories*) – произведенные, но еще не проданные товары.

Товары-заменители (*substitute goods*) – взаимозаменяемые товары или услуги, которые могут быть использованы один вместо другого. Иными словами, снижение (повышение) цены одного товара или услуги вызывает уменьшение (увеличение) спроса на другой (другую); при росте цены возникает противоположная ситуация.

Торговая марка (trademark) — правовая защита, дающая создателям продукта исключительное право использовать конкретное торговое название.

Торговый баланс (trade balance) — объем товарного экспорта страны (или товаров и услуг) за вычетом ее товарного импорта.

Торговый блок (trade bloc) — группа стран, которые снизили или сняли торговые барьеры относительно членов блока. Примерами могут служить *Европейский союз*, *Североамериканское соглашение о свободной торговле*.

Точка безубыточности (break-even point) — объем продукции, при котором фирма получает *нормальную прибыль (общие доходы = общие издержки)*, но не получает *экономической прибыли*.

Точка пересечения с осью ординат (vertical intercept) — точка, в которой прямая пересекает на графике ось ординат.

Трагедия общего пользования (tragedy of the commons) — тенденция, проявляющаяся в том, что общественные природные ресурсы используются слишком активно, при этом им не уделяется должного внимания, из-за чего их состояние ухудшается, так как ни у частных лиц, ни у общественных институтов нет стимула ограничивать использование этих ресурсов, сохранять их чистоту или высокое качество.

Трансфертные платежи органов власти (government transfer payment) — расходование органами власти денег (или товаров и услуг), в обмен на которые оно не получает товары и услуги текущего производства.

Трансфертный платеж (transfer payment) — выплата органом власти или фирмой *домохозяйству* или *фирме денег* (или передача товаров и услуг), взамен которых плательщик непосредственно не получает товары или услуги.

Трастовый фонд системы социального обеспечения (social security trust fund) — федеральный фонд, в котором накапливаются избыточные налоговые поступления по программе социального обеспечения, полученные за год, чтобы удовлетворить обязательства по социальному обеспечению, которые превосходят налоговые поступления по социальному обеспечению в последующий год.

Труд (labor) — физические и умственные способности и усилия людей, которые могут быть использованы для производства товаров и услуг.

Трудоемкий товар (labor-intensive commodity) — продукт, на производство которого затрачивается относительно большое количество *труда*.

Убывающая предельная отдача (diminishing marginal returns) — см. *Закон убывающей отдачи*.

Уклонение от работы (shirking) — ситуация, когда работники уменьшают свою *полезность* или благополучие путем отказа или уклонения от работы.

Удельные (единичные) производственные затраты (per-unit production cost) — средние производственные затраты при определенном уровне выпуска; общая стоимость затрат факторов производства, деленная на число единиц выпуска.

Управление спросом (demand management) — использование *фискальной* и *кредитно-денежной политики* в целях увеличения или сокращения *совокупного спроса*.

Уравнение обмена (equation of exchange) — уравнение $MV = PQ$, где M — это количество денег в обращении, V — *скорость* обращения денег в кругообороте доходов, P — *уровень цен*, а Q — физический объем произведенных *конечных товаров и услуг*.

Уровень бедности (poverty rate) — доля населения с доходом ниже установленного федеральным правительством официального уровня.

Уровень безработицы (unemployment rate) — доля рабочей силы, не занятая в данный момент.

Уровень безработицы при полной занятости (full-employment unemployment rate) — *уровень безработицы* в условиях отсутствия *циклической безработицы*; уровень безработицы, составляющий, в силу неизбежной *фрикционной* и *структурной безработицы*, примерно 4–5% *рабочей силы*.

Уровень вовлеченности в состав рабочей силы (labor-force participation rate) — процентная доля трудоспособного населения, которая действительно входит в состав *рабочей силы*.

Уровень занятости (employment rate) — доля (процент) численности *рабочей силы*, имеющей работу на определенный момент.

Уровень цен (price level) — средневзвешенная величина цен, уплачиваемых за готовые товары и услуги, произведенные в стране.

Уругвайский раунд (Uruguay Round) — раунд торговых переговоров, начавшийся в 1995 г., закончившийся в 2005 г., в ходе которого была создана *Всемирная торговая организация*, в большей степени либерализована торговля товарами и услугами, обеспечена дополнительная защита интеллектуальной собственности (например, в виде *патентов* и *копирайтов*) и достигнута договоренность о сокращении размеров субсидий сельскому хозяйству.

Условия торговли (terms of trade) — соотношение обмена какого-то количества единиц одного товара на какое-то количество единиц другого товара; цена товара или услуги; количество одного товара или услуги, которое приходится отдать, чтобы приобрести единицу другого товара или услуги.

Услуга (service) — то, что неосвязаемо (невидимо) и в обмен на что потребитель, фирма или орган власти готовы платить.

«Участвуй или плати» (*«play or pay»*) – способ расширения страхования здоровья, требующий от работодателей или обеспечения страхованием их работников, или выплаты специальных налогов с заработной платы для финансирования страхования работников, не имеющих страховки.

Учет чеков (*check clearing*) – процедура перехода средств с чековых счетов тех, кто выписал чек, на чековые счета тех, кто получил чек.

Учетная ставка (*discount rate*) – ставка процента, которой *федеральные резервные банки* взимают по ссудам, предоставляемым *коммерческими банками* и *ссудосберегательными учреждениями*.

Фактические инвестиции (*actual investment*) – реальный объем *инвестиций частных фирм*; равен сумме *запланированных* и *незапланированных инвестиций*.

Фактические нарушения (*per se violations*) – виды сговора, такие как попытки установить цены или поделить рынок, которые представляют собой нарушение антитрестовских законов даже в том случае, если они оказались тщетными.

Фактические резервы (*actual reserves*) – сумма депозитов банка в *федеральном резервном банке* данного региона, а также его *кассовая наличность*.

Фактор предложения (в условиях роста) (*supply factor (in growth)*) – увеличение наличного количества ресурса, повышение его качества или расширение технических знаний, которые создают для экономики возможность производить больший объем товаров и услуг.

Фактор спроса (в условиях роста) (*demand factor (in growth)*) – повышение уровня совокупного спроса, обуславливающее экономический рост, возможность которого создает увеличение производительного потенциала экономики

Факторы производства (*factors of production*) – *экономические ресурсы: земля, капитал, труд* и *предпринимательская способность*.

Факторы эффективности (в условиях роста) (*efficiency factors (in growth)*) – экономический потенциал, позволяющий эффективно комбинировать ресурсы для достижения реально возможного экономического роста при данных затратах факторов предложения.

Федеральная комиссия по торговле (*Federal Trade Commission, FTC*) – учрежденная на основе *Закона о Федеральной комиссии по торговле от 1914 г.* комиссия в составе пяти членов, созданная для расследования методов недобросовестной конкуренции со стороны компаний, организации слушаний по жалобам на применение таких методов и направления *запретительных предписаний* фирмам-нарушителям.

Федеральная корпорация страхования депозитов (*Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC*) – корпорация, получившая лицензию федерального правительства на страхование депозитных обязательств (до 100 тыс. долл.) *коммерческих банков* и *сберегательных институтов* (за исключением *кредитных союзов*, депозиты которых страхуются *администрацией Национального кредитного союза*).

Федеральная резервная система (*Federal Reserve System*) – ключевой элемент банковской системы США, состоящий из Совета управляющих и 12 федеральных резервных банков.

Федеральное правительство (*federal government*) – правительство США, действующее в стране помимо правительств штатов и местных властей.

Федеральные резервные банки (*Federal Reserve Banks*) – 12 банков, уполномоченных правительством США контролировать *денежное предложение* и выполнять другие функции. См. *Центральный банк*, *Квазигосударственный банк* и *Банк банков*.

Федеральный комитет по операциям на открытом рынке (*Federal Open Market Committee, FOMC*) – группа из 12 членов, определяющая политику *федеральных резервных банков* в области закупок и продаж на рынке государственных ценных бумаг.

Фиксирование цены – см. *Ценовой договор*.

Фиксированный валютный курс (*fixed exchange rate*) – *обменный курс* валюты, свободное повышение или снижение которого не допускается в связи с изменением спроса и предложения.

Финансовый капитал (*financial capital*) – см. *Денежный капитал*.

Фирма (*firm*) – организация, использующая ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли, владеющая и управляющая одним или несколькими *предприятиями*.

Фискальная пошлина (тариф) (*revenue tariff*) – пошлина (*тариф*), вводимая с целью пополнения доходов (федерального) правительства.

Фискальная (финансово-бюджетная) политика (*fiscal policy*) – изменения, вносимые правительством в порядок государственных расходов и налогообложения, направленные на обеспечение полной занятости и производство неинфляционного национального продукта; также называется *дискреционной фискальной политикой*.

Формула со средними значениями (*midpoint formula*) – метод вычисления *ценовой эластичности предложения* и *ценовой эластичности спроса*, при котором в качестве точек, по которым рассчитываются проценты, берутся средние значения двух цен и двух объемов продукции.

Формула эластичности (*elasticity formula*) – см. *Ценовая эластичность спроса*.

Фрикционная безработица (*frictional unemployment*) – безработица, связанная с добровольной сменой работниками места работы и периодами временного увольнения; временная незанятость в периоды перехода работников с одной работы на другую.

Функциональное распределение дохода (*functional distribution of income*) – способ распределения национального дохода страны между теми, кто выполняет в экономике различные функции (обеспечивает экономику различными видами ресурсов); разделение национального дохода на заработную плату и жалованье, доход собственников, прибыль корпораций, процент и ренту.

«**X-неэффективность**» (*X-inefficiency*) – неспособность произвести любой данный объем продукции при самых низких средних (и совокупных) издержках производства.

Целевая инфляция (*inflation targeting*) – ежегодно высказываемые заявления о целевом диапазоне инфляции в течение нескольких будущих лет, подкрепляемые соответствующей кредитно-денежной политикой, которая направлена на достижение этой цели.

«**Целлофановое дело Du Pont**» (*Du Pont cellophane case*) – возбужденное против компании *Du Pont* дело о нарушении антитрестовского законодательства, по которому Верховный суд США постановил (в 1956 г.), что, хотя компания *Du Pont* обладает монополией на узко ограниченном рынке сбыта целлофана, она не монополизировала более широкий рынок мягких упаковочных материалов, следовательно, невиновна в нарушении закона *Шермана*.

Цена (*price*) – количество денег, уплачиваемое и получаемое за единицу товара, услуги или ресурса.

Цена, обеспечивающая справедливую прибыль (*fair-return price*) – цена продукта, которая позволяет производителю получать нормальную прибыль и которая равна средним общим издержкам производства этого продукта.

Ценностное суждение (*value judgment*) – суждение о том, что желательно или нежелательно; мнение о том, что должно быть и чего не должно быть (о том, что правильно или справедливо и что неправильно или несправедливо).

Ценные бумаги, выпущенные правительством США (*U.S. securities*) – краткосрочные казначейские векселя, налоговые сертификаты Казначейства, долгосрочные казначейские обязательства и сберегательные облигации, выпущенные федеральным правительством США для финансирования расходов, превышающих налоговые поступления.

Ценовая дискриминация (*price discrimination*) – продажа в один и тот же момент одного продукта разным покупателям по разным ценам, когда разница в ценах для

разных покупателей не оправдана разными издержками производства этого продукта.

Ценовая поддержка (*price support*) – предписанная правительством минимальная цена, ниже которой продавец товара или услуги не может их предлагать покупателям; установленная законом цена или поддерживаемая минимальная цена.

Ценовая эластичность предложения (*price elasticity of supply*) – отношение процентного изменения величины предложения товара или ресурса к процентному изменению его цены, реакция величины предложения товара или ресурса на изменение его цены.

Ценовая эластичность спроса (*price elasticity of demand*) – отношение процентного изменения величины спроса на товар или ресурс к процентному изменению его цены; мера реакции величины покупательского спроса на изменение цены товара или ресурса.

Ценовое лидерство (*price leadership*) – применяемый фирмами в условиях олигополии неофициальный метод установления цены на производимый ими товар; одна фирма (лидер) первой объявляет изменение цены, а другие (следующие за лидером) фирмы вскоре объявляют идентичные или примерно такие же изменения цены.

Ценовой индекс ВВП (*GDP price index*) – ценовой индекс на все товары и услуги, входящие в валовой внутренний продукт; ценовой индекс, используемый для корректировки номинального валового внутреннего продукта и пересчета его в реальный валовой внутренний продукт.

Ценовой лидер (*price maker*) – продавец (или покупатель) товара или ресурса, способный воздействовать на его цену путем изменения количества предлагаемого к продаже (покупаемого) товара или ресурса.

Ценовой последователь (*price taker*) – продавец (покупатель) товара или ресурса, неспособный воздействовать на его цену путем изменения объема предлагаемого к продаже (покупаемого) товара.

Ценовой сговор (*price fixing*) – тайное соглашение между двумя или более фирмами об установлении цены на их продукцию; закон *Шермана* запретил подобную практику.

Централизованное экономическое планирование (*central economic planning*) – определение правительством целей экономической политики и направлений использования ресурсов для достижения этих целей.

Центральный банк (*Central bank*) – банк, главной функцией которого является контроль за массой денег в обращении – предложением денег; в США в качестве него выступает Федеральная резервная система.

Цеховой профсоюз (*craft union*) – профсоюз, ограничивающий состав своих членов лишь работниками определенной профессии (цеха).

Циклическая асимметричность (*cyclical asymmetry*) — идея, заключающаяся в том, что *кредитно-денежная политика* может быть более успешной для замедления экспансии и контроля инфляции, чем для оказания помощи экономике, когда она выбирается из жесткого экономического спада.

Циклическая безработица (*cyclical unemployment*) — вид *безработицы*, порождаемой недостаточностью общих расходов (или *совокупного спроса*).

Циклический дефицит (*cyclical deficit*) — *дефицит* федерального бюджета, вызванный спадом деловой активности и обусловленным им сокращением налоговых поступлений.

Частичный резерв (*fractional reserve*) — *резервная норма*, составляющая менее 100% депозитных обязательств коммерческого банка или *сберегательного учреждения*.

Частная собственность (*private property*) — право частных лиц и фирм приобретать, владеть, контролировать, использовать, продавать и завещать *землю, капитал* и другие *активы*.

Частный продукт — см. *Товар, предназначенный для личного потребления*.

Частный сектор (*private sector*) — совокупность *домохозяйств и фирм* в стране.

Часть программы Medicare, предназначенная для компенсации затрат пациентов на лекарства (*Medicare Part D*) — вновь введенное (2006 г.) положение в программе *Medicare*, предоставляющее лицам, которые имеют на это право, возможность приобрести у частных страховых компаний с большой скидкой медицинскую страховку, в результате чего расходы этих лиц на оплату приобретаемых по рецепту лекарств существенно снижаются.

Чековый депозит (вклад) (*checkable deposit*) — любой вклад в *коммерческом банке* или *сберегательном учреждении*, на который можно выписать чек; включает *бессрочные вклады, вклады с правом выписывать чеки* на предъявителя.

Человеческий капитал (*human capital*) — знания, навыки и умения, благодаря которым человек работает *производительно*.

Чистая (совершенная) конкуренция (*pure competition*) — рынок, где множество фирм продает *стандартизированные продукты*; доступ свободен, индивидуальный продавец совершенно не способен контролировать цену продаваемого им товара, отсутствует *неценовая конкуренция*; рынок с очень большим числом покупателей и продавцов.

Чистая (абсолютная) монополия (*pure monopoly*) — рынок, который отличают следующие черты: одна фирма продает *единственный в своем роде продукт*; доступ на него

закрит; действующая на нем одна фирма обладает *значительным контролем над ценой* на продаваемый ею продукт; здесь может действовать, а может и не действовать *неценовая конкуренция*.

Чистая прибыль (*pure profit*) — см. *Экономическая прибыль*.

Чистая процентная ставка (*pure rate of interest*) — в основном *безрисковая процентная ставка*, устанавливается на *длительную перспективу*, на которую не влияет *несовершенство рынка*.

Чистые налоговые поступления (*net taxes*) — *налоговые поступления правительства* минус *трансфертные платежи органов власти*.

Чистые трансфертные платежи (*net transfers*) — *личные и трансфертные платежи органов власти жителям других стран* минус *личные и трансфертные платежи органов власти, полученные от жителей других стран*.

Чистые частные внутренние инвестиции (*net private domestic investment*) — *валовые частные внутренние инвестиции* минус *амортизационные отчисления на основные средства производства*; *прирост основного капитала* страны в течение года.

Чистый внутренний продукт (*net domestic product*) — *валовой внутренний продукт* минус часть годового выпуска, использованного на *восстановление основных средств* производства, потребленных в процессе производства; *предназначается для потребления или увеличения запасов основных средств производства (капитала)*.

Чистый инвестиционный доход (*net investment income*) — *доход в виде процентов и дивидендов, получаемых гражданами одной страны от граждан других стран, за вычетом процентов и дивидендов, выплачиваемых гражданами данной страны гражданам других стран*.

Чистый экспорт (*net export*) — *экспорт* минус *импорт*.

Шоки совокупного предложения (*aggregate supply shocks*) — *неожиданные и крупные изменения стоимости ресурсов, смешивающие кривую совокупного предложения страны*.

Экономика предложения (*supply-side economics*) — раздел современной макроэкономической теории, использующий понятия «издержки» и «*совокупное предложение*» при трактовке терминов *инфляция, безработица* и *экономический рост*.

Экономикс, экономическая наука (*economics*) — *общественная наука об использовании редких экономических ресурсов с целью максимального удовлетворения неограниченных материальных потребностей общества*.

Экономическая концентрация (*economic concentration*) — *описание или мера уровня монополизации либо конкуренции отрасли*. См. *Показатель концентрации*.

Экономическая модель (*economic model*) – упрощенная картина действительности; абстрактное обобщение.

Экономическая политика (*policy economics*) – формулирование политики, ставящей своей целью добиться желаемых результатов или воспрепятствовать возникновению нежелательных явлений в экономике.

Экономическая прибыль (*economic profit*) – общий доход фирмы за вычетом всех ее *экономических затрат*, включая *явные и скрытые издержки*; синоним терминов «чистая прибыль» и «сверхприбыль».

Экономическая рента (*economic rent*) – цена за использование земли и других естественных ресурсов, предложение которых постоянно (т.е. существует *совершенно неэластичное предложение*).

Экономическая система (*economic system*) – определенный пакет конкретных мероприятий или координационных механизмов для решения проблемы экономики; метод организации экономики; существуют два общих типа организации экономики – *рыночная* и *командная*.

Экономическая теория (*economic theory*) – выведение *экономических принципов* из соответствующих фактов экономической действительности; экономический принцип.

Экономическая эффективность (*economic efficiency*) – оптимальное отношение между минимальными затратами ресурсов и производимым в результате их использования объемом товаров или услуг; включает как *производственную эффективность*, так и *эффективность распределения*.

Экономические издержки (*economic cost*) – затраты, которые должна понести фирма для получения эффекта от *ресурсов*; часть выручки, которая фирма должна направить на приобретение ресурсов и отвлечь от альтернативных направлений использования; равны объему затрат на другие продукты, которые не могут быть произведены, когда ресурсы отвлечены на выпуск именно данного продукта.

Экономические ресурсы (*economic resources*) – *земля, труд, капитал* и *предпринимательская способность*, используемые при производстве товаров и услуг, производственных факторов; факторы производства.

Экономический закон (*economic law*) – неоднократно проверенный и доказавший свою верность на протяжении длительного времени *экономический принцип*.

Экономический подход (*economic perspective*) – способность индивидов и институтов принимать рациональные или целенаправленные решения, основывающиеся на учете затрат и выхода, которые могут явиться следствием их действий.

Экономический принцип (*economic principle*) – обобщение мотивов и практики экономического поведения индивидов и институтов.

Экономический рост (*economic growth*) – (1) показанное на графике (кривой) увеличение *производственных возможностей* в результате увеличения объема используемых факторов производства или совершенствования техники и *технологии*; (2) увеличение либо реального объема продукции (*ВВП*), либо реального объема продукции на душу населения.

Экономический совет при президенте (*Council of Economic Advisers, CEA*) – группа, состоящая из трех человек, которые помогают президенту США в решении экономических вопросов (включая подготовку *ежегодного доклада президента по вопросам экономики* Конгрессу США).

Экономический спад (*recession*) – период снижения реального ВВП, во время которого происходит сокращение реального дохода и рост безработицы.

Экономический тред-юнионизм (*business unionism*) – концепция, согласно которой профсоюз призван ограничивать свою деятельность такими практическими и краткосрочными задачами, как борьба за повышение заработной платы, сокращение рабочего времени, улучшение условий труда.

Экономический (деловой) цикл (*business cycle*) – повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады уровня экономической активности. Состоит из фазы пика, подъема, спада (рецессии), восстановления.

Экономическое регулирование (*economic regulation*) – см. *Отраслевое регулирование*.

Экономия за счет масштабов деятельности; положительный эффект масштаба (*economies of scale*) – сокращение *средних общих издержек* производства по мере того, как в *долгосрочной перспективе* фирма увеличивает размеры предприятия (объем продукции); эффект массового производства.

Экспансионистская кредитно-денежная политика (*expansionary monetary policy*) – действия Федеральной резервной системы, направленные на повышение предложения денег, снижение процентных ставок и увеличение реального ВВП; политика «легких денег».

Экспансия (*expansion*) – часть бизнес-цикла, при котором реальный ВВП, доход и занятость возрастают.

Экспорт (*exports*) – товары и услуги, произведенные в одной стране и проданные потребителям в другой стране.

Экспортная сделка (*export transaction*) – продажа товаров или услуг, увеличивающая количество иностранных денег на руках у граждан, фирм и правительства данной страны.

Экспортные субсидии (*export subsidies*) – правительственные платежи внутренним производителям с целью снизить цену на ряд продуктов для иностранных покупателей.

Экстерналия (*externality*) – связанные с потреблением или производством товара (услуги) выгоды, полученные какой-либо стороной, или издержки, причиненные какой-либо стороне, кроме покупателя или продавца этого товара (или услуги). См. *Положительная экстерналия*, *Отрицательная экстерналия*.

Эластичное предложение (*elastic supply*) – предложение продукта или ресурса, для которого ценовая эластичность больше единицы, а процентное изменения величины предложения больше процентного изменения цены товара.

Эластичность спроса на ресурс (*elasticity of resource demand*) – показатель реакции фирм на изменение цены конкретного ресурса, которым они пользуются; процентные изменения в количестве запрашиваемого ресурса, деленное на процентное изменение его цены.

Эластичность спроса по доходу (*income elasticity of demand*) – отношение процентного изменения *спроса* на продукт к процентному отношению дохода; отражает влияние изменений в доходах на расходы потребителей.

Эластичный спрос (*elastic demand*) – спрос на продукт или ресурс, для которого коэффициент *ценовой эластичности* больше единицы; процент изменения величины спроса больше процента изменения цены товара.

Электронные платежи (*electronic payments*) – покупки, при которых оплата за них перечисляется электронным образом. Примеры: перечисления *Fedware*, автоматизированная клиринговая палата, платежи через систему *PayPal* и выплаты через смарт-карты, на которых наличность учитывается в цифровом виде.

Эффект богатства (*wealth effect*) – склонность людей увеличивать свои расходы на потребление, когда стоимость их финансовых и реальных активов растет, и снижать свои расходы на потребление, когда стоимость этих активов снижается.

Эффект вытеснения (*crowding-out effect*) – повышение процентных ставок и последующее сокращение планируемого чистого объема *инвестиций* в экономике, вызванное ростом займов федерального правительства на денежном рынке.

Эффект дохода (*income effect*) – воздействие, которое изменение цены продукта оказывает на *реальный доход* (*покупательную способность*) потребителя и, соответственно, на количество продукта, которое потребитель купит.

Эффект замещения (*substitution effect*) – (1) влияние, которое изменение цены *потребительского товара* оказывает на его относительную дороговизну и, соответственно, на количество товара, которое потребитель готов купить; (2) влияние, которое изменение цены ресурса окажет на количество этого ресурса, используемого фирмой при условии, что фирма не изменит объем своего производства.

Эффект импортных закупок (*foreign purchases effect*) – обратная связь между объемом *чистого экспорта* страны и существующим в ней уровнем цен, а также уровнем цен в других странах.

Эффект мультипликатора (*multiplier effect*) – влияние, которое изменение в объеме *совокупных расходов* или *совокупного спроса* оказывает на равновесный ВВП (влияние, вызванное изменением в объеме *потребления*, *инвестиций*, расходов органов власти на товары и услуги или в объеме *чистого экспорта*).

Эффект объема производства (*output effect*) – воздействие повышения цены одного ресурса на повышение издержек производства и снижение количества продукции, которое фирма считает наиболее выгодным произвести; его результирующее воздействие – снижение объема других ресурсов и, следовательно, противоположное снижение цены ресурсов (факторов производства).

Эффект особых интересов (*special-interest effect*) – воздействие, выражающееся в отстаивании правительством интересов (целей) небольших групп в ущерб интересам значительно больших групп.

Эффект процентной ставки (*interest-rate effect*) – повышение (снижение) *уровня цен* ведет к повышению (снижению) спроса на деньги, повышает (снижает) процентные ставки и в результате сокращает (увеличивает) общий объем расходов в стране.

Эффект реальных наличных средств (*real-balances effect*) – рост (снижение) уровня цен имеет тенденцию снижать (повышать) реальную стоимость (или покупательную способность) финансовых активов с фиксированным денежным выражением, а в результате и сокращать (увеличивать) общий объем расходов в экономике; также называется эффектом богатства.

Эффективное распределение ресурсов (*efficient allocation of resources*) – распределение ресурсов на производство различных товаров и услуг, которое ведет к максимальному удовлетворению запросов потребителей: производство социально оптимальной потребительской корзины из ограниченных ресурсов.

Эффективность производства (*productive efficiency*) – производство товара с наименьшими издержками; использование минимального объема ресурсов для производства данного объема продукции; производство данного объема продукции при минимальных *средних общих издержках*, при которых *предельный продукт* на каждый вложенный доллар будет одинаковым для всех ресурсов.

Эффективность распределения ресурсов (*allocative efficiency*) – распределение среди фирм и отраслей ресурсов, необходимых для обеспечения производства тех продуктов, в которых больше всего нуждается общество (потребители); производство каждого такого продукта в условиях, когда *предельные издержки* равны *цене* или *предельной выгоде*.

Эффективный уровень оплаты труда (*efficiency wage*) – уровень оплаты труда, который позволяет минимизировать расходы на оплату труда на единицу выпуска.

Явные издержки (*explicit cost*) – денежные расходы фирмы на приобретение у стороннего поставщика необходимых ресурсов.

AFL-CIO – акроним *American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations* (Американская федерация труда и Конгресса производственных профсоюзов),

крупнейшей федерации профсоюзов в Соединенных Штатах.

CEA – см. *Экономический совет при президенте (США)*.

COLA – см. *Надбавка, учитывающая изменение прожиточного минимума*.

NLRB – см. *Национальное управление по трудовым отношениям*.

TANF – см. *Программа временной помощи нуждающимся семьям*.

VAT – см. *Налог на добавленную стоимость*.

WTO – см. *Всемирная торговая организация*.

По вопросам приобретения книг обращайтесь:

Отдел продаж «ИНФРА-М» (оптовая продажа):
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в, тел.: (495) 380-4260; факс: (495) 363-9212
E-mail: books@infra-m.ru

Магазин «Библиосфера» (розничная продажа):
109147, Москва, ул. Марксистская, д. 9, тел. (495) 670-5218, 670-5219

Отдел «Книга—почтой»:
тел. (495) 363-4260 (доб. 232, 246)

Центр комплектования библиотек:
119019, Москва, ул. Моховая, д. 16 (Российская государственная библиотека, кор. К)
тел. (495) 202-9315

**Кэмпбелл Р. Макконнелл
Стэнли А. Брю**

ЭКОНОМИКС

Учебник

Редактор *И.В. Башнина*
Корректор *М.В. Литвинова*
Компьютерная верстка *Н.М. Коршунова*

Подписано в печать 10.07.2008.
Формат 84×108/16. Бумага офсетная. Гарнитура «Ньютон».
Печать офсетная. Усл. печ. л. 99,12. Уч.-изд. л. 118,39.
Тираж 8000 экз. Заказ № 5010
Цена свободная.

Издательский Дом «ИНФРА-М»
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в.
Тел. (495) 380-05-40, 380-05-43.
Факс: (495) 363-92-12.
E-mail: books@infra-m.ru
<http://www.infra-m.ru>

Отпечатано с готовых файлов заказчика в ОАО «ИПК
«Ульяновский Дом печати», 432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

ISBN 978-5-16-003470-6



9 785160 034706