К.Р. МАККОННЕЛЛ С.Л. БРЮ

ЭКОНОМИКС

16-е издание



Национальный доход и другие статистические показатели, 1929–1977 гг.

(Данные о национальном доходе (строки 1–17) в миллиардах долларов, в текущих ценах. Итоговые цифры могут отличаться от суммы показателей в результате округления.)

		1929	1933	1939	1940	1942	1944	1946	1948	1950	1952	1954
	1. Расходы на личное потребление	77,5	45,9	67,2	71,2	88,9	108,5	144,2	175,4	192,7	219,7	240,5
	2. Валовой объем внутренних частных инвестиций	16,5	1,7	9,3	13,6	10,4	7,8	31,1	48,1	54,1	54,0	53,8
	3. Государственные закупки товаров и услуг	9,4	8,7	14,7	15,1	62,8	105,5	39,8	40,6	46,9	83,9	86,5
	4. Чистый экспорт	0,4	0,1	0,8	1,4	–0,3	–2,2	7,1	5,4	0,7	1,0	0,3
ИТОГО	5. Валовой внутренний продукт	103,7	56,4	92,0	101,3	161,8	219,7	222,3	269,6	294,3	358,6	381,1
МИНУС	6. Потребление фиксированного капитала*	9,3	7,2	9,1	9,5	13,7	19,4	23,6	28,1	29,7	36,2	40,5
ИТОГО	7. Чистый внутренний продукт	94,4	49,2	82,9	91,8	148,1	200,3	198,7	241,5	264,6	322,4	340,6
МИНУС	8. Чистый доход иностранных граждан, полученный в США	–0,7	–0,5	–0,4	–0,4	–0,5	–0,5	–0,7	–1,5	–1,5	–2,1	–2,2
МИНУС	9. Косвенные налоги на бизнес*	8,3	8,1	10,4	11,1	11,0	16,5	17,1	19,7	25,1	31,2	34,4
ИТОГО	10. Национальный доход	86,8	41,4	72,9	81,1	137,6	184,3	182,3	223,3	241,0	293,3	308,4
МИНУС	11. Взносы на социальное обеспечение	0,1	0,1	1,8	1,9	2,9	4,3	6,8	4,6	5,5	8,9	8,1
	12. Налоги на доходы корпораций	1,4	0,5	1,4	2,5	11,4	12,9	9,1	12,4	17,9	19,4	17,8
	13. Нераспределенные прибыли корпораций	3,4	–2,9	1,9	2,8	4,4	7,0	2,7	11,4	8,8	10,4	11,0
ПЛЮС	14. Трансфертные платежи*	8,4	3,2	4,4	4,8	4,8	8,2	15,8	16,2	20,9	19,5	23,5
ИТОГО	15. Личный доход	85,3	46,9	73,1	78,6	123,8	166,3	179,5	211,1	229,9	276,1	295,2
МИНУС	16. Налоги на личный доход	2,1	1,0	1,7	1,8	5,1	16,0	35,8	19,5	16,3	32,5	30,7
ИТОГО	17. Располагаемый доход	83,2	45,9	71,4	76,7	118,7	148,3	162,0	191,6	210,6	243,6	264,5
Дополнительные статистические данные		**1929**	**1933**	**1939**	**1940**	**1942**	**1944**	**1946**	**1948**	**1950**	**1952**	**1954**
	18. Реальный валовой внутренний продукт (в ценах 1996 г.)	822,2	511,0	903,5	980,5	1360,0	1741,1	1505,5	1560,0	1686,6	1887,3	1960,5
	19. Изменение реального ВВП (в %)	–	–1,4	8,1	8,5	18,4	8,2	–11,1	4,3	8,7	4,0	–0,7
	20. Реальный располагаемый доход на душу населения (в ценах 1996 г.)	5516	4063	5589	5912	7507	7920	7599	7433	7863	8071	8276
	21. Индекс потребительских цен (1982–1984 гг. = 100)	17,0	13,0	13,9	14,0	16,3	17,6	19,5	24,1	24,1	26,5	26,9
	22. Уровень инфляции (в %)	0,0	–5,1	–1,4	0,7	10,9	1,7	8,3	8,1	1,3	1,9	0,7
	23. Индекс промышленного производства (1997 г. = 100)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	24. Предложение денег, *M*1 (в млрд долл.)	26,6	19,9	34,2	39,7	55,4	85,3	106,5	112,3	114,1	125,2	130,3
	25. Ставка прайм-рейт (в %)	5,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,75	2,07	3,0	3,05
	26. Население (в млн чел.)	121,8	125,6	131,0	132,1	134,9	138,4	141,4	146,6	152,3	157,6	163,0
	27. Гражданская рабочая сила (в млн чел.)	49,2	51,6	55,2	55,6	56,4	54,6	57,5	60,6	62,2	62,1	63,6
	28. Безработица (в млн чел.)	1,6	12,8	9,5	8,1	2,7	0,7	2,3	2,3	3,3	1,9	3,5
	29. Доля безработных в гражданской рабочей силе (в %)	3,2	24,9	17,2	14,6	4,7	1,2	3,9	3,8	5,3	3,0	5,5
	30. Индекс производительности труда (1992 г. = 100)	—	—	—	—	—	—	—	33,3	36,9	39,2	41,6
	31. Ежегодное изменение производительности труда (в %)	—	—	—	—	—	—	—	4,6	8,5	3,1	2,2
	32. Торговый баланс по текущим операциям (в млрд долл.)	—	—	—	—	—	—	4,9	2,4	–1,8	0,6	0,2
	33. Государственный долг (в млрд долл.)	16,9	22,5	48,2	50,7	79,2	204,1	271,0	252,0	256,9	259,1	270,8

* Включает статистическую погрешность.

1956	1958	1960	1962	1964	1966	1968	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
271,9	296,6	332,3	363,8	411,7	481,8	558,7	648,9	702,4	770,7	852,5	932,4	1030,3	1149,8	1278,4
72,0	64,5	78,9	88,1	102,1	131,3	141,2	152,4	178,2	207,6	244,5	249,4	230,2	292,0	361,3
91,8	106,5	113,8	132,2	145,1	174,3	212,8	237,1	251,0	270,1	287,9	322,4	361,1	384,5	415,3
2,3	0,4	2,4	2,4	5,5	1,9	–1,3	1,2	–3,0	–6,0	0,6	–3,1	13,6	–2,3	–23,7
438,0	467,9	527,4	586,5	664,4	789,3	911,5	1039,7	1128,6	1240,4	1385,5	1501,0	1635,2	1823,9	2031,4
[illegible]														
390,7	415,2	470,4	525,5	597,8	712,7	820,6	930,6	1009,7	1109,5	1242,8	1336,2	1444,2	1615,0	1799,8
[illegible]														
358,7	377,3	427,5	477,1	542,1	646,7	743,8	837,5	903,9	1000,4	1127,4	1211,9	1302,2	1456,4	1635,8
[illegible]														
340,0	370,0	412,7	457,9	515,8	606,4	714,5	841,1	905,1	994,3	1113,4	1225,6	1331,7	1475,4	1637,1
[illegible]														
302,8	330,8	366,2	405,6	463,0	539,1	626,2	736,5	801,7	868,8	979,0	1072,3	1181,4	1299,9	1436,0
1956	1958	1960	1962	1964	1966	1968	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
2141,1	2162,8	2376,7	2578,9	2846,5	3227,5	3466,1	3578,0	3697,7	3898,4	4123,4	4099,0	4084,4	4311,7	4511,8
2,0	–1,0	2,5	6,0	5,8	6,6	4,8	0,2	3,3	5,4	5,8	–0,6	–0,4	5,6	4,6
8930	8922	9210	9666	10 456	11 417	12 196	12 823	13 218	13 692	14 496	14 268	14 393	14 873	15 256
27,2	28,9	29,6	30,2	31,0	32,4	34,8	38,8	40,5	41,8	44,4	49,3	53,8	56,9	60,6
1,5	2,8	1,7	1,0	1,3	2,9	4,2	5,7	4,4	3,2	6,2	11,0	9,1	5,8	6,5
27,4	26,0	29,7	32,4	36,6	43,9	47,3	47,9	48,5	53,2	57,5	57,2	52,0	56,0	60,1
136,0	138,4	140,7	147,8	160,3	172,0	197,4	214,3	228,2	249,1	262,7	274,0	286,8	305,9	330,5
3,77	3,83	4,82	4,50	4,50	5,63	6,30	7,91	5,72	5,25	8,03	10,81	7,86	6,84	6,83
168,9	174,9	180,7	186,5	191,9	196,6	200,7	205,1	207,7	209,9	211,9	213,9	216,0	218,0	220,2
66,6	67,6	69,6	70,6	73,1	75,8	78,7	82,8	84,4	87,0	89,4	91,9	93,8	96,2	99,0
2,8	4,6	3,9	3,9	3,8	2,9	2,8	4,1	5,0	4,9	4,4	5,2	7,9	7,4	7,0
4,1	6,8	5,5	5,5	5,2	3,8	3,6	4,9	5,9	5,6	4,9	5,6	8,5	7,7	7,1
43,4	46,0	48,8	52,9	57,5	62,0	65,4	67,0	69,9	72,2	74,5	73,2	75,8	78,5	79,8
0,1	2,9	1,9	4,6	4,6	4,1	3,1	2,0	4,4	3,3	3,2	–1,7	3,5	3,6	1,6
2,7	0,8	2,8	3,4	6,8	3,0	0,6	2,3	–1,4	–5,8	7,1	2,0	18,1	4,3	–14,3
272,7	279,7	290,5	302,9	316,1	328,5	368,7	380,9	408,2	435,9	466,3	483,9	541,9	629,0	706,4

(Продолжение следует)

Экономикс

Принципы, проблемы и политика

SIXTEENTH 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

338(с)
М-158

ШЕСТНАДЦАТОЕ ИЗДАНИЕ
Перевод с английского

Экономикс

Принципы, проблемы и политика

Кэмпбелл Р. Макконнелл
Университет шт. Небраска

Стэнли Л. Брю
Тихоокеанский лютеранский университет

Учебник

Москва
ИНФРА–М
2007

УДК 330(075.8)
ББК 65.5я73
М15

Макконнелл К.Р., Брю С.Л.

М15 Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 16-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – XXXVI, 940 с.

ISBN 5-16-002468-9 (русск.)
ISBN 0-07-281935-9 (alk. paper)
ISBN 0-07-111212-X (international: alk. paper)

Один из наиболее популярных в американских колледжах и университетах учебник, выдержавший 16 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 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 последнего, 16-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

© 2005, 2002, 1999, 1996, 1993, 1990, 1987, 1984, 1981, 1978, 1975, 1972, 1969, 1966, 1963, 1960 by The McGraw-Hill Companies, Inc.
All rights reserved.
© Перевод на русский язык.
Издательский Дом «ИНФРА-М», 2006
© Оригинал-макет.
Издательский Дом «ИНФРА-М», 2006

ISBN 5-16-002468-9 (русск.)
ISBN 0-07-281935-9 (alk. paper)
ISBN 0-07-111212-X (international : alk. paper)

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 издательстве *McGraw-Hill/Irwin*, 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*, звание профессора — в *Pacific Lutheran University*, где был удостоен награды *Burlington Northern Faculty Achievement Award*. Профессор Брю удостоен национальной награды *Leavey Award*, вручаемой за выдающиеся достижения в экономическом образовании, является национальным президентом и председателем совета директоров международного экономического общества *Omicron Delta Epsilon*, соавтором книг «Экономические зарисовки» (*Economic Scenes*), вышедшей уже пятым изданием в издательстве *Prentice-Hall*, и «Современная экономика труда» (*Contemporary Labor Economics*), шестое издание которой вышло в издательстве *McGraw-Hill/Irwin*, автор книги «Эволюция экономической мысли» (*The Evolution of Economic Thought*), выдержавшей шесть изданий (издательство *South-Western*). Во время отпуска ездит по всему миру, также любит посещать спортивные соревнования, кататься на лыжах с членами своей семьи и друзьями.

Список ключевых графиков

2.1 Кривая производственных возможностей 31

2.6 Диаграмма кругооборота 43

3.5 Равновесная цена и равновесное количество 60

9.2 Графики потребления (а) и сбережений (б) 184

9.5 Кривая спроса на инвестиции 191

10.2 Равновесный ВВП 208

10.7 Рецессионный и инфляционный разрывы 220

11.6 Равновесный уровень цен и равновесный реальный ВВП 238

13.1 Спрос на деньги и денежный рынок 282

15.2 Кредитно-денежная политика и равновесный ВВП 330

15.4 Теория уровня цен, реального объема продукции и стабилизационной политики в виде модели *AD-AS* 338

21.1 Совокупная и предельная полезность 450

22.2 Закон убывающей отдачи 478

22.5 Соотношение предельных, средних общих и средних переменных издержек 484

22.8 Кривая долгосрочных средних общих издержек: неограниченное число размеров предприятия 488

23.3 Краткосрочное предложение, максимизирующее прибыли совершенно конкурентной фирмы 508

23.6 Правило равенства цены и предельных издержек ($P = MC$) и кривая краткосрочного предложения конкурентной фирмы 513

23.12 Положение долгосрочного равновесия конкурентной фирмы: цена = предельные издержки = минимальные средние общие издержки 522

24.4 Максимизирующее прибыль положение фирмы в условиях абсолютной монополии 539

25.1 Фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции: краткосрочный и долгосрочный периоды 562

25.4 Ломаная кривая спроса 573

28.3 Предложение труда и спрос на труд на (а) конкурентном рынке в целом и (б) отдельной конкурентной фирмой 638

37.2 Прямые торговых возможностей и выигрыш от торговли 854

38.1 Рынок иностранной валюты (британских фунтов стерлингов) 879

Предисловие

При написании очередного издания «Экономикс» (и двух родственных книг «Макроэкономикс» и «Микроэкономикс»), лучшего по продажам учебника в США, мы ставили перед собой три основные цели. Эти цели у нас не изменились и сформулированы в приведенном ниже подпараграфе, озаглавленном «Фундаментальные цели». Однако в этом, шестнадцатом издании есть особенности, заслуживающие отдельного упоминания. Это издание (на английском языке) сопровождается видеокурсом *DiscoverEcon with Paul Solman Videos** («Откройте для себя "Экономикс" вместе с Полом Солманом»), полностью интегрированным с данным учебником. Благодаря этой новинке изучение экономикс переходит на совершенно новый, не достижимый при предыдущих изданиях уровень качества и эмоциональной наполненности. Новая программа включает видеоуроки Пола Солмана (*Paul Solman*), известного корреспондента телеканала *Public Television*, специализирующегося на темах экономикс, интерактивные упражнения, тесты (программа построена так, что студенты, занимающиеся по ней, при помощи специальной встроенной системы управления могут сообщать результаты своих тестов преподавателям, с которыми они взаимодействуют). Такой интегрированный подход становится новым стандартом изучения курса «Экономикс» и средством достижения высоких результатов.

Наши читатели уже знают, какие особенности этой книги являются ее наиболее сильными сторонами. В шестнадцатом издании мы постарались их сохранить. Видеокурс «Откройте для себя Экономикс вместе с Полом Солманом» является не заменой этого учебника, а его интересным продолжением, благодаря которому студент может слушать настоящие лекции по ключевым концепциям экономикс, причем может это делать в любом месте и в любое время, если под рукой есть компьютер. Теперь студенты могут формировать экономические навыки и умения, отрабатывать их практически и сообщать в онлайновом режиме о достигнутых результатах своим преподавателям. Выбранный для этого метод является хотя и простым, но по сути очень современным. Экономикс работает и здесь.

Мы особенно довольны тем, что предыдущие издания нашей книги смогли прочно закрепиться на рынке, несмотря на появление там ряда новых учебников по этому же курсу. По оценкам, в настоящее время по книге занимаются около 13 млн студентов по всему земному шару. В адаптированном виде «Экономикс» вышла в Австралии и Канаде и переведена на несколько языков, в частности, на итальянский, русский, китайский, французский, испанский, португальский. Ею активно пользуются в России и соседних с нею странах, где многие жители считают русский язык родным.

Фундаментальные цели

При написании «Экономикс» мы ставили 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 слишком неоднозначно толкуемые утверждения, которые могут привести к ошибочным выводам; добавить более подходящие иллюстрации; улучшить общую структуру кни-

* Видеокурс разработан Джеральдом Нелсоном (*Gerald Nelson*) из *University of Illinois*, расположенного в Урбана-Кампейн.

ги и усилить части, помогающие при изучении основного материала. Более подробный список изменений и корректировок на английском языке можно найти на нашем веб-сайте www.mcconnell16.com. Здесь мы укажем лишь наиболее важные изменения.

Два подхода к макроэкономикс

Очень крупной переработке подверглись гл. 9, 10 и 11. Это было сделано с целью 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 объема продукции (сущность мультипликатора здесь представлена на концептуальном уровне). Поэтому все эти темы рассматриваются в гл. 9 «Основные макроэкономические зависимости». После изучения материала гл. 9 преподаватель может либо приступить к гл. 10 «Модель совокупных расходов», либо сразу перейти к гл. 11 «Совокупный спрос и совокупное предложение». Любой из этих вариантов логически непротиворечив. Поэтому преподаватели могут пропустить модель равновесных совокупных расходов, не нарушив при этом общей логики изложения. Как и в предыдущих изданиях, остальная часть макроэкономикс строится на модели совокупный спрос – совокупное предложение.

Виньетки «Рассмотрим...»

Новым материалом в этой книге являются 32 аналогии, примера или рассказа, помогающие лучше понять базовые экономические идеи, так как, во-первых, они изложены простым, понятным для студента языком, а во-вторых, основываются на реальных событиях. Скажем, идея торговых секретов описывается на примере кетута (нитей из высушенных и скрученных кишок мелкого рогатого скота) и струн скрипки, а рассказ о доходе от уличных развлечений помогает лучше разобраться в идее экстерналий общественного блага. Таким образом, эти маленькие вставки иллюстрируют основные вопросы так, чтобы их можно было лучше понять, поскольку написаны живо и красочно.

Современные дискуссии и примеры

В шестнадцатом издании приводится множество дискуссий, в ходе которых обсуждаются как прежние, так и недавно возникшие темы. Укажем здесь только некоторые из них.

- Экономикс с точки зрения войны с терроризмом.
- Динамично развивающаяся экономика Китая.
- Неправомерные финансовые и бухгалтерские действия корпораций.
- Взрывообразный спрос на *DVD*-проигрыватели, *DVD*-диски и цифровые фотоаппараты.
- Новые предельные ставки подоходного налога.
- Расширение Европейского союза.
- Влияние потребления на ипотечное рефинансирование.
- Экономический спад 2001 г. и вялое восстановление бизнеса в 2002 г. и в начале 2003 г.
- Налоговые сокращения Буша, экспансионистская фискальная политика и экономический рост.
- Дефициты федерального бюджета.
- Сокращения процентных ставок, стимулированные действиями Федеральной резервной системы.
- Дебаты о том, что целесообразнее: умелое управление кредитно-денежной политикой или задание инфляционных целевых показателей (целевой инфляции).
- Продолжающийся рост производительности.
- Применение эффекта масштабов производства (что эффективнее: коммерческие воздушные перевозки или бетонные заводы нового поколения).
- Влияние повышающихся расходов на страхование на кривые издержек отдельных фирм.
- Стратегическое поведение как барьер выхода на рынок для новых участников.
- 10 самых динамично развивающихся и 10 самых быстро устаревающих профессий в США.
- Сближение методов получения прибыли в компаниях *Wal-Mart* и *Kmart*.
- Проблемы глобального потепления.
- Альтернативные подходы к антитрестовской деятельности.
- Судебный иск против *Microsoft* как пример антитрестовской деятельности.
- Субсидии по Закону о фермерстве от 2002 г.
- Коэффициент Джини как показатель неравенства доходов.
- Доля лекарств, продаваемых по рецепту, и другие вопросы, связанные со здравоохранением.
- Крупный торговый дефицит США.

Уточненные главы о спросе, предложении и эластичности

Вопросы ценовых ограничений («ценовых потолков» и минимальных уровней цен / «ценовых полов») перенесены из прежней 20 гл. в гл. 3, где разбираются спрос и предложение. Глава 20 («Эластичность спроса и предложения») сделана более узко сфокусированной; кроме того, теперь в ней появилось место для новых примеров, связанных с эластичностью предложения, где этот вопрос показывается в историческом разрезе, начиная с античных времен и на примере колеблющихся цен на золото.

Три дополнительные (интернетовские) главы, включая вторую главу о спросе и предложении

На веб-сайте www.mcconnell16.com можно бесплатно получить материал трех глав на английском языке, которые не вошли в печатный вариант этого издания. Первая из них – «Прикладные аспекты анализа спроса и предложения» (на сайте она идет под названием *3Web*) – является совершенно новой. В ней приводятся различные примеры из реального мира, показывающие, какие изменения происходят в области спроса и предложения, дефицитов и излишков, возникающие из-за заранее устанавливаемых цен и избыточного потребления товаров (или ресурсов), на которые цены не устанавливаются. Преподаватели, желающие более подробно разобрать анализ спроса и предложения, представленный в гл. 3, в главе *3Web* могут получить материал по таким вопросам, как излишек потребителя, излишек производителя и снижение эффективности. Две другие интернетовские главы – «Экономикс развивающихся стран» (*39Web*) и «Переходные экономики: Россия и Китай» (*40Web*), будут полезны преподавателям и студентам, интересующимся этими темами. Указанные три интернетовские главы имеют такое же оформление, структуру и общие характеристики, как и главы, представленные в печатном тексте. Ими можно воспользоваться в формате *Adobe Acrobat*, а при необходимости распечатать. Как и в остальных главах этой книги, там есть рекомендации для изучения, контрольные упражнения и другие прикладные материалы.

Дополнительные материалы в Интернете

Мы стараемся все больше связывать печатный вариант этой книги с современными интернетовскими возможностями обучения, используя для этого наш веб-сайт. Для этого в книге приводятся две иконки, указывающие, что по рассматриваемой теме в онлайновом режиме можно найти дополнительный материал. Вот что можно найти на веб-сайте, если воспользоваться указанными иконками.

Найдя такую иконку на экране компьютера, студенты получат дополнительный материал на английском языке о **графиках, представленных в интерактивном виде** (*Interactive Graphs*). Разработанная группой под руководством Норриса Петерсона (*Norris Peterson*) из *Pacific Lutheran University*, эта интерактивная часть демонстрирует основные графики; кроме того, здесь даются задания студентам по смещению графиков, делаются выводы и обобщения. К предыдущим 20 графикам, которые были в прежнем издании, сейчас добавлено еще десять.

Найдя такую иконку на экране компьютера, студенты получат материал на английском языке, озаглавленный **«Корни и происхождение идеи»** (*Origins of the Idea*). Эти краткие истории написаны Рэнди Грантом (*Randy Grant*) из *Linfield College* и, если считать новые вставки, описывают историю возникновения и развития 70 основных идей, упоминаемых в этой книге. Студентам, несомненно, будет интересно узнать об экономистах, создавших такие концепции, как альтернативные издержки, равновесная цена, мультипликатор, сравнительное преимущество, эластичность и многие другие.

Новые вставки «Последний штрих» и «Международный ракурс»

Новые темы, разбираемые во вставках «Последний штрих», посвящены трагическим событиям 11 сентября 2001 г. и войне с терроризмом (гл. 2); росту производительности благодаря генетически модифицированным продуктам (гл. *3Web*); долгосрочной фискальной несбалансированности системы социального обеспечения (гл. 18); ценообразованию на основе различной эластичности спроса у разных групп (гл. 20); противоречивости оплаты труда главных исполнительных директоров (гл. 28); протестам в адрес ВТО (гл. 37). Кроме того, несколько этих вставок расположены в книге в других местах по сравнению с предыдущим изданием, что в большей степени соответствует структуре излагаемого материала.

Новые вставки, озаглавленные «Международный ракурс», включают: список десяти самых крупных корпораций мира (гл. 5); список 12 самых глобализированных экономик (гл. 6); размеры бюджетных дефицитов или профицитов в ряде стран, возникающих при полной занятости (гл. 12); торговые дефициты США по товарам и услугам в отношении отдельных стран (гл. 38).

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, стал-

киваются с большими трудностями. Поэтому подробное описание основных институтов и операций *рыночной системы*, приведенное в гл. 4, 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 плохо понимают их сущность.

Интеграция международной экономикс на ранних этапах изучения Мы с самого начала изучения этого курса рассказываем о принципах и институтах глобальной экономики. В гл. 6 разбираются рост мировой торговли, специализация и сравнительное преимущество (без анализа более сложных графиков), рынок иностранной валюты, тарифы и субсидии, различные торговые соглашения. Такое масштабное знакомство с международной экономикс позволяет подходить «глобально» к последующим обсуждениям вопросов как микроэкономикс, так и макроэкономикс.

Всесторонний анализ деятельности органов власти на ранних этапах изучения Одним из основных компонентов современного капитализма является правительство. Поэтому уже в самом начале изучения этого курса (в гл. 5) мы показываем экономические функции органов власти в виде системы. Более подробно действия правительства и рыночные сбои разбираются в гл. 30. Основные вопросы теории общественного выбора и налогообложения анализируются в гл. 31. 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.

Пошаговый подход к изучению макроэкономикс Мы уверены, что нередко используемый в изучении экономикс подход, когда студенты слишком часто переходят от одних моделей к другим, является ошибочным. Поэтому мы раскрываем сущность макроэкономики системно, для чего:

- анализируем счета национального дохода и объемы выпуска 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* так, чтобы она могла применяться и для краткосрочного, и для долгосрочного совокупного предложения;
- применяем расширенный вариант модели *AD-AS* для анализа макроэкономической нестабильности, экономического роста и рассогласований между теорией макроэкономикс и политикой органов власти.

Повышенное внимание к технологическим преобразованиям и экономическому росту В этом издании мы продолжаем подчеркивать огромную важность экономического роста. Чтобы показать основные составляющие, обеспечивающие этот рост, мы начинаем с кривой производственных возможностей (гл. 2). Затем в гл. 8 объясняется, как этот рост можно измерять и какие факты могут свидетельствовать о росте. В гл. 17 обсуждаются причины роста, анализируется повышение производительности и сущность так называемой новой экономики, а также указываются некоторые противоречия, сопровождающие экономический рост. В гл. 26 всесторонне обсуждаются микроэкономические вопросы технологических прорывов, в частности, изобретения и инновации и их распространение; фирмы-новички и начальный период их деятельности; принятие решений по *R&D*; структура рынка и действия в сфере *R&D*; «творческое разрушение». В гл. *39Web* рассматриваются тенденции изменений в развивающихся странах и те препятствия, которые мешают их росту. В гл. *40Web* показан экономический рост в России и Китае.

Повышенное внимание к 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 трудности восприятия, 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 антитрестовскому 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 представ-

ляем преподавателям возможность выбора материала по своему усмотрению (две или три главы из части 9) и одобряем такой подход.

Интегрирование материала текста книги и веб-сайта Книга «Экономикс» и сопутствующие ей веб-сайты очень тесно интегрированы, для чего, как уже говорилось выше, в книге приводятся многочисленные иконки, руководствуясь которыми можно получить дополнительный материал на английском языке в онлайновом режиме; в вопросах, приводимых в конце глав, некоторые задания предусматривают применение Интернета; в состав общего материала книги входят дополнительные веб-главы; на веб-сайте 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 органической частью общего учебного пакета, приготовленного нами для студентов с учетом содержательной стороны этой книги.

Варианты организационных подходов к курсу

Хотя преподаватели обычно соглашаются с содержательной стороной учебников по экономикс, иногда они по-своему хотели бы изменить последовательность изучения материала. Книга «Экономикс» состоит из 10 частей. Такое построение учебного материала предоставляет преподавателю достаточную свободу в выборе порядка изучения тем 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. 23 об абсолютной монополии далее может разбираться гл. 33 о сельском хозяйстве; после гл. 24–26, где разбираются модели несовершенной конкуренции и технологических прорывов, можно перейти к гл. 32 о сущности антитрестовской политики и регулировании бизнеса. Материал гл. 35 о рынке труда (профсоюзы, дискриминация и иммиграция) может идти после гл. 28 о заработной плате; гл. 34 о неравенстве доходов – после гл. 28 и 29, 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 немного иначе: части с I по V плюс X изучаются в первом семестре, с VI по IX – во втором.

В тех учебных заведениях, где курс «экономикс» изучается в течение только одного семестра, преподаватели могут выбрать из книги отдельные части и главы в самых разных комбинациях. После оглавления приведена таблица, в которой мы приводим три варианта организации этого учебного курса продолжительностью в один семестр, где соответственно акцент делается на макроэкономикс, микроэкономикс и обзоре макроэкономической и микроэкономической теории, а также два варианта изучения материала для двух укороченных курсов, продолжительностью в один квартал.

Некоторые педагогические рекомендации

«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 16-го издания также разработано множество дополнительных, очень полезных учебных материалов, помогающих студентам лучше изучить этот учебный курс, а преподавателям – лучше его организовать.

*Дополнительные материалы для студентов**

- **Видеокурс** *DiscoverEcon with Paul Solman Videos* («Откройте для себя «Экономикс» вместе с Полом Солманом»), см. на www.mcconnell16.com/discoverecon. Этот видеокурс (*DVD* и программное обеспечение) является к тому же онлайно-

* Хотя описываемые ниже материалы представлены на английском языке, при переводе книги «Экономикс» на русский было принято решение дать информацию об этих приложениях, так как в настоящее время на них можно выйти в Интернете.

вым инструктивным материалом и стал новинкой 16-го издания «Экономикс» Макконнелла и Брю. Этот видеокурс разработан Джеральдом Нелсоном из *University of Illinois*, расположенного в Урбана-Кампейн. В него входят анализ изучаемых тем, упражнения, интерактивные графики, тесты с вопросами, имеющими несколько ответов, возможности для электронной передачи студентами преподавателям результатов своих тестов и других проверок их знаний.

- **Веб-сайт** (www.mcconnell16.com) Иконки, размещаемые по ходу текста (об их предназначении мы рассказывали выше), привлекают внимание студентов к тем местам, о которых они могут получить более подробную информацию. Материал веб-сайта еженедельно обновляется. Там также имеются интерактивный глоссарий и тесты, по результатам сдачи которых студент может сам себе выставить оценку. Все эти материалы напрямую связаны с текстом данной книги. Для студентов, которые хотели бы активнее пользоваться математикой, имеется раздел «Посмотри, как это можно выразить математически», подготовленный профессором Норрисом Петерсоном. В нем студенты могут более подробно познакомиться с основными концепциями, изложенными в тексте «Экономикс». Кроме того, на веб-сайте приведены три дополнительные главы, о содержании которых рассказывалось выше.

Выражение признательности

Прежде всего мы хотели бы поблагодарить Норриса Петерсона из *Pacific Lutheran University* и Рэнди Гранта из *Linfield College*, разработавших дополнительный интернет-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 интернет-упражнений для этой книги. Хотя затем некоторые из этих вопросов были заменены или уточнены, многие из них сохранились в первоначальном виде. Мы очень признательны Роберту Дженсену (*Robert Jensen*) из *Pacific Lutheran University* за его тщательную вычитку всего материала рукописи и Норману Холлингсворту (*C. Norman Hollingsworth*) из *Georgia Perimeter College* за его, как всегда, популярные у преподавателей творческие слайды, созданные при помощи *PowerPoint*. И наконец, мы говорим большое спасибо Уильяму Уолстеду (*William Walstad*) и Тому Барбиро (*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*), Эрину Штраттману (*Erin Strathmainn*), Жан Лу Хессу (*Jean Lou Hess*), Кейту Макферсону (*Keith McPherson*), Мартину Куинну (*Martin Quinn*), Карен Миннич (*Karen Minnich*) и Ребекке Хикс (*Rebecca Hicks*), за использование их огромного опыта в издательском деле и маркетинге.

Шестнадцатое издание нашей книги во многом выиграло благодаря участию в его обсуждении большого числа специалистов. Эти люди, чьи фамилии перечисляются ниже, высказали огромное число предложений. Каждому из них, а также всем тем, которые, может быть, по каким-то причинам не оказались включенными в общий список, мы выражаем нашу благодарность. Именно их вклад сделал «Экономикс» лучше.

Стэнли Брю

Кэмпбелл Макконнелл

Участники подготовки издания

Авторы, чей материал вошел в книгу

Christie Agioutanti, *Baruch College, CUNY*
Basil Al-Hashuni, *Maricopa Community College*
Ayman Amer, *Mount Mercy College*
John Atkins, *Pensacola Junior College*
John Baffoe-Bonnie, *Pennsylvania State University*
Asatar Bair, *Riverside Community College*
Paul Ballantyne, *University of Colorado at Colorado Springs*
Carl Bauer, *Oakton Community College*
John Bethune, *Barton College*
John E. Bowen, *Park University*
Louis Bravman, *Pennsylvania State University*
Joyce Bremer, *Oakton Communily College*
Stacey Brook, *University of Sioux Falls*
Bruce Brown, *California State Polytechnic University at Pomona*
John S. Cameron, *Southwest State University*
Robert J. Carlsson, *University of South Carolina*
David Chen, *North Carolina A&T State Universily*
Betsy Jane Clary, *College of Charleston*
Al Culver, *California State University at Chico*
Dale DeBoer, *Cohrado Unwersity at Cohrado Springs*
Al DeCook, *Broward Community College*
Brian de Uriarte, *Middlesex County College*
Kevin Duncan, *University of Southem Colorado*
Clara Ford, *Northern Virginia Community College*
Michael Forney, *Austin Community College*
Dina Franceshi, *Fairfield University*
David G. Garraty, *Virgnia Weslyan College*
Shailendra Gajanan, *University of Pittsburgh*
Alejandro Gallegos, *Winona State University*
David Gay, *University of Arkansas*
Kirk Gifford, *Brigham Young University, Idaho*
Stephen W. Griffin, *Tarrant County College, South Campus*
Jay Goodman, *University of Southern Colorado*
Shiv Gupta, *University of Findlay*
Paul Harris, *Camden County College*
Charles Hawkins, *Lamar University*
Mark Healy, *William Rainey Harper College*
Victor B. Heltzer, *Middlesex County College*
Michael Heslop, *Northern Virginia Community College*
Charles Hiatt, *Central Florida Community College*
Rick Hirschi, *Brigham Young University, Idaho*
William Hogan, *University of Massachusetts, Dartmouth*
Reza Hoshmand, *Daniel Webster College*
Andy Howard, *Rio Hondo Community Collese*
Ahmed Ispahani, *University of La Verne*
David J. Jobson, *Keystone College*
George H. Jones, *University of Wisconsin, Rock County*
Wayne Jordan, *Central Florida Community College*
Veronica Z. Kalich, *Baldwin-Wallace College*
Tim Kane, *University of Texas at Tyler*
William C. Kerby, *California State University at Sacramento*
Alan Kessler, *Providence College*
Alfred Konuwa, *Butte College*
Barry Kotlove, *Edmonds Community College*
Kate Krause, *University of New Mexico*
Felix B. Kwan, *Maryville University*
Gaiy A. Latanich, *Arkansas State University*
Rudy Ledesma, *Marian College*
John Lovett, *Texas Christian University*
Drew E. Mattson, *Anoka-Ramsey Community College*
Larry T. McRae, *Appalachian State University*
Masoud Moallem, *Rockford College*
Barbara A. Moore, *University of Central Florida*
Antoni Moskwa, *Allegheny College*
Panos Mourdoukoutas, *Long Island University*
Annette Najjar, *Lindenwood University*
David J. O'Hara, *Metropolitan State University, Minneapolis*
Alexandre Padilla, *Metropolitan State College of Denver*
Ginger A. Parker, *Miami-Dade Community College, Kendall*
Bruce Pietrykowski, *University of Michigan, Dearborn*
Santiago Pinto, *West Virgnia University*
Joe Pomukala, *Towson University*
Robert D. Potter, *University of Central Florida*
Arthur Raymond, *Muhlenberg College*
Javier Reyes, *Texas A&M. University*
Barbara Ross-Pfeiffer, *Kapi'olani Community College*
Henry Ryder, *Glouchester Counly College*
Wlliam Sander, *DePaul University*
M. Anne Schulte, *Des Moines Area Community College*
Jerry Schwartz, *Broward Community College*

Esther-Mirjam Sent, *University of Notre Dame*
Calvin Shipley, *Henderson State University School of Business*
Chuck Sicotte, *Rock Valley College*
Dorothy Siden, *Salem State College*
Carl Simkonis, *Northern Kentucky University*
Garvin Smith, *Daytona Beach Community College*
Donna Thompson, *Brookdale Community College*
Debra Way, *University of Cincinnati at Clermont*
W. Parker Wheadey, *Carleton College*
Thomas G. Wier, *Northeastem State University*
Krissa Wrigley, *Boise State University*
Sheng Yang, *Wayland Baptist University*

Респонденты – участники обсуждения

Phil Adelman, *DeVry University*
Len Anyanwu, *Union County College*
Mart Bebensee, *The Citadel*
Emil B. Berendt, *Friends University*
George Bohler, *Florida Community College at Jacksonville*
Barbara Brown, *Pace University*
Francine Butler, *Grand View College*
Regina Cassady, *Valencia Community College*
Henry F. Check Jr., *Pennsylvania State University, Lehigh Vally*
Rebecca Cline, *Middle Georgia College*
Fred Close Jr., *Cochise College*
Norman Cure, *Macomb Community College*
Richard Dempsy, *Ohio State University, Lima*
Manfred Dix, *Tulane University*
Gene Elander, *Plymouth State College*
Erick Elder, *University of Arkansas at Little Rock*
Chris Erickson, *New Mexico State University*
Loretta Fairchild, *Nebraska Wesleyan University*
Lawrence Frateschi, *College of DuPage*
Alfred Friedberg, *Mohawk Valley Community College*
S. N. Gajanan, *University of Pittsburgh*
Alejandro Gallegos, *Winona State University*
Maria Gamba, *University of Findlay, Ohio*
William Gardner, *Pennsylvania State University, Fayette*
Julie Granthen, *Oakland Community College, Michigan*
Pillip J. Grossman, *South Carolina State University*
Terry Gustafson, *California State Universify at Chico*
Lydia Harris, *Goucher College*
Mark Healy, *William Rainey Harper College*
Patricia Hermann, *Coastal Bend College*
Thomas Hiestand, *Concordia College*
Elizabeth Hill, *Pennsylvania State University, Mont Alto*
Tracy Hofer, *University of Wisconsin, Stevens Point*
Naphtali Hoffnman, *Elmira College*
Jack Hou, *California State University at Long Beach*
David Jonson, *Keystone College*
Paul A. Joray, *Indiana University, South Bend*
Frederick Jungman, *Northwest Oklahoma State University*
Lawrence Kendra, *Cuyahoga Community College*
John Kinworthy, *Concordia University*
Harry Kolendranos, *Daville Commumty College, Virginia*
Bozena Leven, *The College of New Jersey*
Michael McCully, *High Point University*
Jerome L. McElroy, *St. Mary's College, Indiana*
Meghan Millea, *Mississippi State University*
Carl Montano, *Lamar University*
Wayne Morra, *Arcadia University*
Allan Olsen, *Elgin Community College*
Mlitch Redlo, *Monroe Community College*
Charles A. Reichheld III, *Cuyahoga Community College*
Virginia Reilly, *Ocean County College*
Kathryn Roberts, *Chipola Junior College*
Michael Romzy, *Waynesburg College*
Sarah Rook, *University of South Carolina, Spartanburg*
Barbara Ross-Pfeiffer, *Kapi'olani Community College*
Laurence Shute, *California State Polytechnic University at Pomona*
John Sinisi, *Pennsylvania State University, Schuylkill*
Tom Soos, *Pennsylvania State University, McKeesport. Campus*
Donna Thompson, *Brookdale Community College*
Lee Van Scyoc, *University of Wisconsin, Oshkosh*
Thomas Wier, *Northeastern State University*
Eugene Williams, *McMurray University*
Gwen Williams, *Alvernia College*
Wendy Wood, *Bevill State Community College*

Краткое содержание

Часть I
Введение в экономикс и экономику

Обращение к студенту 2
1 Природа и метод экономикс ____ 3
2 Проблема экономии ____ 26
3 Спрос и предложение на отдельных рынках ____ 47
3web Прикладные аспекты анализа спроса и предложения ____ 71
4 Рыночная система ____ 72
5 Экономика США: частный и публичный секторы ____ 88
6 США в мировой экономике ____ 110

Часть II
Макроэкономические показатели и базовые концепции

7 Измерение объема внутреннего продукта и национального дохода ____ 134
8 Экономический рост и нестабильность: введение ____ 156
9 Основные макроэкономические зависимости ____ 181

Часть III
Макроэкономические модели и фискальная политика

10 Модель совокупных расходов ____ 204
11 Модель совокупных расходов ____ 227
12 Фискальная политика ____ 252

Часть IV
Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика

13 Деньги и банковское дело ____ 274
14 Как банки и сберегательные учреждения создают деньги ____ 299
15 Кредитно-денежная политика ____ 319

Часть V
Долгосрочные перспективы и дебаты по вопросам макроэкономикс

16 Расширенный анализ совокупного предложения ____ 348
17 Экономический рост ____ 368
18 Бюджетные дефициты, профициты и государственный долг ____ 389
19 Дискуссионные вопросы макроэкономической теории и политики ____ 406

Часть VI
Микроэкономикс рынков продукции

20 Эластичность спроса и предложения ____ 428
21 Поведение потребителей и максимизация полезности ____ 448
22 Издержки производства ____ 472
23 Совершенная конкуренция ____ 499
24 Абсолютная монополия ____ 530
25 Монополистическая конкуренция и олигополия ____ 557
26 Технологии, исследования, разработки и эффективность ____ 587

Часть VII
Микроэкономикс рынков ресурсов

27 Спрос на ресурсы ____ 612
28 Определение величины заработной платы ____ 633
29 Рента, процент и прибыль ____ 661

Часть VIII
Микроэкономические аспекты деятельности органов власти

30 Органы власти и несостоятельность рынка ____ 682
31 Теория общественного выбора и экономические аспекты налогообложения ____ 709

Часть IX
Макроэкономические аспекты политики

32 Антитрестовское законодательство и регулирование ____ 732
33 Сельское хозяйство: экономические и политические аспекты ____ 753
34 Неравенство в распределении дохода и бедность ____ 774
35 Институты и проблемы рынка труда: профсоюзы, дискриминация, иммиграция ____ 797
36 Экономика здравоохранения ____ 825

Часть X
Международная экономикс и мировая экономика

37 Международная торговля ____ 848
38 Обменные курсы валют, платежные балансы и торговые дефициты ____ 873
39Web Экономикс развивающихся стран ____ 898
40Web Переходные экономики: Россия и Китай ____ 899

Содержание

Список ключевых графиков ..... *ii*
Предисловие ..... *iii*
Участники подготовки издания ..... *ix*

Часть I
Введение в экономикс и экономику

Обращение к студенту **2**

1 Природа и метод экономикс ____ 3

Экономическая перспектива **3**

Ограниченность ресурсов и необходимость выбора / Рациональное поведение / Маржинализм: выгоды и издержки

Рассмотрим следующую ситуацию...
Бесплатно, но для всех ли? 4

Зачем изучать экономикс? **5**

Экономикс на службе гражданского общества / Применение принципов экономикс на профессиональном и личном уровнях

Экономическая методология **7**

Теоретическая экономикс / Политическая экономикс

Макроэкономикс и микроэкономикс **11**

Макроэкономикс / Микроэкономикс

Позитивная и нормативная экономикс **12**

Ловушки для обыденного сознания **12**

Заблуждения / Нечеткая терминология / Определения / Ошибка перенесения свойств частного на общее / Нарушение причинно-следственной связи

Последний штрих
Рестораны быстрого обслуживания: экономический подход 14

Заглядывая вперед **15**

Приложение к главе 1
Графики и их значения *18*

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

2 Проблема экономии ____ 26

Основы экономикс **26**

Безграничные потребности / Ограниченные ресурсы

Экономикс: занятость и эффективность **28**

Полное использование доступных ресурсов / Полный объем производства: эффективное использование ресурсов / Таблица производственных возможностей / Кривая производственных возможностей / Закон возрастающих альтернативных издержек / Еще раз об эффективности распределения ресурсов

Неполное использование ресурсов, экономический рост и будущее **34**

Неполное использование ресурсов и производственная неэффективность / Растущая экономика / Количественная оценка: международная торговля / Практическое применение кривой производственных возможностей и примеры

Рассмотрим следующую ситуацию...
Стоит ли образование в колледже расходов на его получение? 39

Последний штрих
11 сентября 2001 г. и война с терроризмом 40

Экономические системы 39
Рыночная система / Командная экономика

Модель кругооборота 42

3 Спрос и предложение на отдельных рынках ____ 47

Рынки 47
Спрос / Закон спроса / Кривая спроса / Рыночный спрос / Изменение спроса / Изменения величины спроса

Предложение 54
Закон предложения / Кривая предложения / Детерминанты предложения / Изменение предложения / Изменение величины предложения

Предложение и спрос: рыночное равновесие 57
Избыток / Дефицит / Равновесие цен и обьемов производства / Уравновешивающая функция цен / Изменения предложения, спроса и равновесие / Снова о допущении «при прочих равных условиях»

Рассмотрим следующую ситуацию...
Режущие кромки 59

Прикладные вопросы: цены, устанавливаемые правительством 63
Потолки цен и дефициты / Низший предел цены и излишек

Последний штрих
Спекуляция билетами: всегда ли перепродажа зло? 67

3Web Прикладные аспекты анализа спроса и предложения _____ 71

Changes in Supply and Demand 3W-1
Lettuce / American Flags / Pink Salmon / Gasoline / Sushi

PreSet Prices 3W-4
Olympic Figure Skating Finals / Olympic Curling Preliminaries

Consider This
Taking Back a "Gift" 3W–5

Nonpriced Goods: The American Bison 3W-6

Consumer and Producer Surplus 3W-7
Consumer Surplus / Producer Surplus / Efficiency Revisited / Efficiency Losses

Last Word:
Efficiency Gains from Generic Drugs 3W–11

4 Рыночная система _____ 72

Характеристики рыночной системы 72
Частная собственность / Свобода предпринимательства и выбора / Роль личного интереса / Конкуренция / Рынки и цены / Активное использование технологии и средств производства / Специализация / Использование денег / Активные, но ограниченные в масштабах своих действий органы власти

Рыночная система в действии 77
Какие товары и услуги следует производить? / Как товары и услуги будут произведены? / Кто получит товары и услуги? / Как система осуществляет обмен товарами и услугами?

Рассмотрим следующую ситуацию...
Удачи и промахи 79

Последний штрих
Каждый раз, когда вы тасуете колоду карт, вы получаете уникальную комбинацию 82

Конкуренция и «невидимая рука» 84

5 Экономика США: частный и публичный секторы ____ 88

Домохозяйства как получатели дохода 88
Функциональное распределение дохода / Личное распределение дохода

Домохозяйства как расходующая группа **89**

Личные подоходные налоги / Личные сбережения / Расходы на личное потребление

Предпринимательский сектор **91**

Организационно-правовые формы бизнеса **91**

Преимущества и недостатки / Проблема «принципал – агент»

Государственный сектор: роль органов власти **95**

Задание правовых рамок / Поддержание конкуренции / Перераспределение доходов / Перераспределение ресурсов / Обеспечение стабильности / Роль органов власти: общий фон

Рассмотрим следующую ситуацию...
Уличные артисты 99

Еще раз вернемся к модели кругооборота **101**

Финансы органов власти **102**

Закупки и трансферты государственного сектора

Федеральные финансы **103**

Расходы федеральных органов власти / Доходы федерального правительства

Финансы региональных и местных органов власти **105**

Финансы региональных властей / Финансы местных властей

Последний штрих
Финансирование деятельности корпораций 106

6 США в мировой экономике 110

Международные связи **110**

Соединенные Штаты и мировая торговля **111**

Объем и структура / Быстрый рост торговли / Участники международной торговли

Специализация и относительное преимущество **116**

Основной принцип / Сравнительные издержки / Условия торговли / Выигрыш от специализации и обмена

Международный валютный рынок **119**

Рынок долларов – иен / Изменение обменных курсов: обесценение и удорожание валюты

Рассмотрим следующую ситуацию...
Билет на аттракцион 121

Органы власти и торговля **122**

Торговые барьеры и субсидии / Почему государство вмешивается в торговлю? / Издержки для общества

Многосторонние торговые соглашения и зоны свободной торговли **124**

Закон о соглашениях о взаимной торговле / Генеральное соглашение о тарифах и торговле / Всемирная торговая организация / Европейский союз / Североамериканское соглашение о свободной торговле

Глобальная конкуренция **127**

Последний штрих
Петиция производителей свечей от 1845 г. 128

Часть II
Макроэкономические показатели и базовые концепции

7 Измерение объема внутреннего продукта и национального дохода 134

Оценивание экономических показателей **134**

Валовой внутренний продукт 134

Денежное измерение / Исключение повторного счета / Исключение из ВВП непроизводственных сделок / Две стороны ВВП: расходная и доходная

Затратный метод 138

Личные потребительские расходы (C) / Валовые частные внутренние инвестиции (I_g) / Государственные закупки (G) / Чистый экспорт (X_n) / Если сложить все вместе: $GDP = C + I_g + G + X_n$

Рассмотрим следующую ситуацию...
Запасы, потоки и вопросы 139

Метод расчета ВВП по доходам 141

Оплата труда работников / Рентные платежи / Проценты / Доход от собственности / Прибыли корпораций / От национального дохода к ВВП

Другие показатели национальных счетов 143

Чистый внутренний продукт / Национальный доход / Личный доход / Располагаемый доход / Еще раз о кругообороте

Номинальный и реальный ВВП 145

Процесс корректировки в экономике с одним товаром / Альтернативный метод / Особенности реального мира и учетные данные

Узкие места ВВП 149

Нерыночные виды деятельности / Свободное время / Повышение качества продукции / Теневая экономика / ВВП и окружающая среда / Состав и распределение производимой продукции / Неэкономические источники благосостояния

Последний штрих
Поставки данных для расчета ВВП 151

8 Экономический рост и нестабильность: введение 156

Экономический рост 156

Рост как цель / Арифметика роста / Основные источники роста / Рост в Соединенных Штатах / Относительные темпы роста

Цикл деловой активности 158

Фазы цикла деловой активности / Объяснение причин: общий взгляд / Воздействие циклов деловой активности на производство товаров длительного и кратковременного пользования

Безработица 161

Измерение уровня безработицы / Типы безработицы / Определение полной занятости / Экономические издержки безработицы / Неэкономические издержки / Международные сравнения

Инфляция 167

Определение инфляции / Измерение инфляции / Факты, связанные с инфляцией / Типы инфляции / Сложности реального мира

Рассмотрим следующую ситуацию...
Обрезание монет 170

Перераспределительное воздействие инфляции 171

Кто страдает от инфляции? / Кто не страдает, а порой и выигрывает от инфляции? / Ожидаемая инфляция / Дополнения

Воздействие инфляции на объем продукции 174

Инфляция издержек и реальный объем продукции / Инфляция под воздействием спроса и реальный объем продукции / Гиперинфляция и крах

Последний штрих
Фондовая биржа и экономика 176

9 Основные макроэкономические зависимости 181

Зависимости между доходом и потреблением, доходом и сбережениями 181

График потребления / График сбережений / Средние и предельные склонности к потреблению и сбережениям / Детерминанты потребления и сбережений, не связанные с доходом / Терминология, смещения и стабильность

Рассмотрим следующую ситуацию...
Что такое эффект богатства? 188

Зависимость между величиной процентных ставок и инвестициями 188

Ожидаемая норма прибыли / Реальная процентная ставка / Кривая спроса на инвестиции / Смещения кривой спроса на инвестиции / Нестабильность инвестиций

Эффект мультипликатора 194

Объяснение работы мультипликатора / Мультипликатор и предельные склонности к потреблению и сбережениям / Насколько сильным является фактический эффект мультипликатора

Последний штрих
Квадратура экономического круга 198

Часть III
Макроэкономические модели и фискальная политика

10 Модель совокупных расходов _____ 204

Упрощения 204

Графики потребления и инвестиций 204

Равновесный ВВП: $C + I_g = GDP$ 205

Анализ с использованием таблицы / Графический анализ

Другие характеристики равновесного ВВП 209

Сбережения равны запланированным инвестициям / Отсутствие незапланированных изменений в запасах

Изменение равновесного ВВП и мультипликатор 210

Включение в модель внешней торговли 211

Чистый экспорт и совокупные расходы / График чистого экспорта / Чистый экспорт и равновесный ВВП / Внешнеэкономические связи

Включение в модель государственного сектора 215

Государственные закупки и равновесный ВВП / Налогообложение и равновесный ВВП

Равновесный ВВП и ВВП при полной занятости 218

Рецессионный разрыв / Приложение: экономический спад в США в 2001 г. / Инфляционный разрыв / Приложение: инфляция в США в конце 1980-х гг.

Ограничения модели 221

Последний штрих
Закон Сэя, Великая депрессия и Кейнс 222

11 Модели совокупных расходов _____ 227

Совокупный спрос 227

Кривая совокупного спроса / Детерминанты совокупного спроса

Совокупное предложение 232

Совокупное предложение в долгосрочной перспективе / Совокупное предложение в краткосрочной перспективе / Детерминанты совокупного предложения

Равновесие и его изменения 237

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

Рассмотрим следующую ситуацию...
Эффект храповика 242

Последний штрих
Почему в Европе такой высокий уровень безработицы? 244

Приложение к главе 11
Зависимость между кривой совокупного спроса и моделью совокупных расходов 249

Построение кривой совокупного спроса на основе модели совокупных расходов / Смещения кривой совокупного спроса и модель совокупных расходов

12 Фискальная политика _____ 252

Законодательная база 252

Фискальная политика и модель *AD-AS* 253

Экспансионистская фискальная политика / Сдерживающая фискальная политика / Финансирование дефицитов и ликвидация избытков / Варианты политики: государственные расходы (G) или налоги (T)?

Встроенная стабильность 257

Автоматические, или встроенные, стабилизаторы

Оценивание фискальной политики 259

Бюджет полной занятости / Фискальная политика, проводившаяся в США в последние годы

Проблемы, недостатки, сложности ... 263

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 / Фискальная политика в открытой экономике

Последний штрих
Опережающие индикаторы 266

Текущие представления о фискальной политике 269

Часть IV
Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика

13 Деньги и банковское дело _____ 274

Функции денег 274

Предложение денег 275

Определение денег: M1 / Определение денег: M2 / Определение денег: M3

Что лежит в основе денежного предложения? 278

Деньги как долговые обязательства / Ценность денег / Деньги и цены / Поддержание стоимости денег

Рассмотрим следующую ситуацию...
Являются ли кредитные карты деньгами? 279

Спрос на деньги 282

Спрос на деньги для совершения сделок, D_t / Спрос на деньги как на активы, D_a / Совокупный спрос на деньги, D_m

Денежный рынок 284

Корректировки на рынке при нехватке предложения денег / Корректировки на рынке при избытке предложения денег

Федеральная резервная и банковская системы 286

История развития банковской системы / Совет управляющих / Комитет по операциям на открытом рынке / Двенадцать федеральных резервных банков / Коммерческие банки и сберегательные учреждения / Функции ФРС и предложение денег / Независимость ФРС

Последние тенденции в кредитно-денежной и банковской сферах 291

Относительное сокращение доли банков и сберегательных учреждений / Слияния банков и сберегательных учреждений / Конвергенция услуг, предоставляемых финансовыми институтами / Глобализация финансовых рынков / Электронные трансакции

Последний штрих
Всемирный «зеленый» 293

14 Как банки и сберегательные учреждения создают деньги ____ 299

Балансовый отчет коммерческого банка 299

Как все начиналось: золотых дел мастера 299

Отдельный коммерческий банк 300

Создание коммерческого банка / Трансакции коммерческого банка, создающие деньги / Прибыли, ликвидность и федеральный финансовый рынок

Банковская система: многократное увеличение вкладов 309

Ссудный потенциал банковской системы / Денежный мультипликатор / Некоторые модификации / Необходимость денежного контроля

Последний штрих
Банковская паника 1930–1933 гг. 314

15 Кредитно-денежная политика ____ 319

Консолидированный балансовый отчет федеральных резервных банков 319

Активы / Обязательства

Инструменты кредитно-денежной политики 321

Операции на открытом рынке / Резервная норма / Учетная ставка / «Дешевые» и «дорогие» деньги / Относительная значимость

Кредитно-денежная политика, реальный ВВП и уровень цен 328

Причинно-следственная связь / Эффект политики «дешевых» денег / Эффект политики «дорогих» денег

Кредитно-денежная политика в действии 332

Повышенное внимание ставкам по федеральным фондам / Последние примеры применения кредитно-денежной политики / Недостатки и трудности / «Умелый» менеджмент или «целевая инфляция» / Кредитно-денежная политика и международная экономика

Рассмотрим следующую ситуацию...
Манипуляции с веревочкой 334

Общая картина 341

Последний штрих
Для Федеральной резервной системы жизнь – набор метафор 342

Часть V Долгосрочные перспективы и дебаты по вопросам макроэкономикс

16 Расширенный анализ совокупного предложения ____ 348

От краткосрочной перспективы к долгосрочной 348

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

Применение развернутой модели *AD-AS* **351**

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 **354**

Кривая Филлипса / Шоки совокупного предложения и кривая Филлипса

Долгосрочная кривая Филлипса **358**

Краткосрочная кривая Филлипса / Долгосрочная вертикальная кривая Филлипса / Дезинфляция

Налогообложение и совокупное предложение **360**

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

Рассмотрим следующую ситуацию...
Шервудский лес 362

Последний штрих
Уменьшилось ли влияние цен на нефть? .. 364

17 Экономический рост _____ 368

Факторы экономического роста **368**

Факторы предложения / Фактор спроса / Фактор эффективности

Анализ производственных возможностей **369**

Экономический рост и производственные возможности / Труд и производительность / Развернутая модель совокупного спроса – совокупного предложения (AD-AS)

Темпы экономического роста США ... **372**

Рассмотрим следующую ситуацию...
Темпы экономического роста действительно много значат! 273

Оценивание факторов роста **374**

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

Резкое ускорение производительности: «новая экономика»? **377**

Причины, объясняющие повышение производительности / Макроэкономические последствия / Скептические высказывания / Какие выводы можно сделать?

Желателен ли экономический рост и может ли он быть устойчивым? **383**

Точка зрения противников роста / Точка зрения сторонников роста

Последний штрих
Женщины и экономический рост 384

18 Бюджетные дефициты, профициты и государственный долг _____ 389

Дефициты, профициты и долг: определения **389**

Концепции бюджета **390**

Ежегодно сбалансированный бюджет / Циклически сбалансированный бюджет / Функциональное финансирование

Государственный долг: факты и цифры **391**

Причины / Количественные параметры / Учет вопросов социального обеспечения

Необоснованные тревоги **394**

Банкротство / Перекладывание бремени на будущие поколения

Важные аспекты **395**

Распределение дохода / Стимулы / Государственные долговые обязательства у иностранных держателей / Эффект вытеснения и накопление капитала

Дефициты и профициты: 1992–2012 гг. 397

От дефицитов к профицитам / Что делать с профицитами? / 2002 г.: назад к дефицитам / Налоговые сокращения в 2003 г.

Последний штрих
Долгосрочная фискальная несбалансированность: социальное обеспечение 400

19 Дискуссионные вопросы макроэкономической теории и политики ____ 406

Немного истории: классические экономисты и кейнсианцы 406

Точка зрения классических экономистов / Точка зрения кейнсианцев

В чем причина макроэкономической нестабильности? 408

Общепринятая точка зрения / Монетаристский подход / Объяснение на основе реального цикла деловой активности / Сбои координации

Является ли экономика самокорректирующейся системой? 413

Взгляды неоклассиков на процесс самокоррекции / Общепринятая точка зрения на процесс самокоррекции

По правилам или по усмотрению? 418

В защиту политики, проводимой по правилам / В защиту дискреционной стабилизационной политики / Повышение макроэкономической стабильности

Рассмотрим следующую ситуацию...
Чтобы не сбиваться с пути 418

Последний штрих
Правило Тейлора: может ли робот заменить Алана Гринспэна? 422

Краткий обзор макроэкономических теорий 423

Часть VI Микроэкономикс рынков продукции

20 Эластичность спроса и предложения ____ 428

Ценовая эластичность спроса 428

Коэффициент и формула ценовой эластичности / Интерпретация E_d / Уточнение: формула центральной точки / Графический анализ / Оценка по показателю общей выручки / Ценовая эластичность спроса и кривая общей выручки / Детерминанты ценовой эластичности спроса / Применение ценовой эластичности спроса на практике

Рассмотрим следующую ситуацию...
Кусочек эластика 430

Ценовая эластичность предложения 438

Ценовая эластичность предложения: рыночный период / Ценовая эластичность предложения: краткосрочный период / Ценовая эластичность предложения: долгосрочный период / Применение ценовой эластичности предложения на практике

Перекрестная эластичность и эластичность спроса по доходу 441

Перекрестная эластичность спроса / Эластичность спроса по доходу

Последний штрих
Эластичность и возможности ценообразования: почему разные потребители платят разные цены 442

21 Поведение потребителей и максимизация полезности ____ 448

Более внимательное изучение закона спроса 448

Эффекты дохода и замещения / Закон убывающей предельной полезности

Рассмотрим следующую ситуацию...
Торговый автомат и предельная полезность 452

Теория поведения потребителей 453

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

Максимизация полезности и кривая спроса 456

Построение таблицы и кривой спроса / Снова об эффектах дохода и замещения

Практическое применение теории и ее более развернутые варианты 458

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

Последний штрих
Преступное поведение 460

Приложение к главе 21
Анализ кривых безразличия 465

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

22 Издержки производства 472

Экономические издержки 472

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

Производственные зависимости краткосрочного периода 475

Закон убывающей отдачи

Рассмотрим следующую ситуацию...
Снижающаяся доходность учебы 476

Краткосрочные производственные издержки 479

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

Производственные издержки в долгосрочном плане 486

Размер фирмы и издержки / Кривая долгосрочных издержек / Положительные и отрицательные эффекты масштаба / Минимальный эффективный размер фирмы и структура отрасли

Пояснения и примеры 492

Растущие издержки страхования и обеспечения безопасности / Успешные фирмы-новички / Штамповочные прессы Verson / Ежедневная газета / Самолеты и цементные заводы

Последний штрих
Нерелевантность невозвратных издержек 493

23 Совершенная конкуренция 499

Четыре модели рынка 499

Совершенная конкуренция: основные характеристики и сфера распространения 500

Где и когда возможна совершенная конкуренция

Спрос с точки зрения продавца на совершенном конкурентном рынке 501

Совершенно эластичный спрос / Средний, валовой и предельный доходы / Графическое представление

Максимизация прибыли в краткосрочной перспективе 503

Принцип сопоставления валового дохода с общими издержками: вариант максимизации прибыли / Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками

Предельные издержки и кривая краткосрочного предложения 511

Рассмотрим следующую ситуацию...
Мотель *The Still There* 512

Обобщенное графическое представление / Закон убывающей предельной отдачи, издержки производства и предложение продукции / Изменения предложения / Фирма и отрасль: равновесная цена

Максимизация прибыли в долгосрочном периоде 516

Допущения / Цель данного анализа / Долгосрочное равновесие / Долгосрочное предложение отрасли с постоянными издержками / Долгосрочное предложение отрасли с возрастающими издержками / Долгосрочное предложение отрасли с сокращающимися издержками

Совершенная конкуренция и эффективность 521

Эффективность производства: цена равна минимуму средних общих издержек / Эффективность распределения ресурсов: цена равна предельным издержкам

Последний штрих
Совершенная конкуренция и излишек потребителя 524

24 Абсолютная монополия 530

Абсолютная монополия: введение 530

Примеры монополии / Две задачи, объясняющие необходимость изучения монополии

Барьеры, препятствующие вхождению в отрасль 531

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

Монопольный спрос 534

Цена превышает предельный доход / Монополист как ценовой лидер / Монопольная цена в области эластичного спроса

Определение цены и объема продукции 537

Данные об издержках / Правило MR = MC / Отсутствие у монополии кривой предложения / Неправильные представления о монополистическом ценообразовании / Вероятность убытков, понесенных монополистом

Экономические эффекты монополии 541

Цена, объем продукции и эффективность / Распределение дохода / Сложности определения издержек / Общие оценки монополии и возможные варианты действий

Ценовая дискриминация 547

Условия для проведения ценовой дискриминации / Примеры ценовой дискриминации / Последствия ценовой дискриминации

Рассмотрим следующую ситуацию...
Ценовая дискриминация в *Ballpark* 548

Регулируемая монополия 550

Социально оптимальная цена: P = MC / Цена, обеспечивающая справедливую прибыль: P = ATC / Дилемма регулирования

Последний штрих
Бриллианты *De Beers*: действительно ли монополии – это структуры «навсегда»? 552

25 Монополистическая конкуренция и олигополия 557

Монополистическая конкуренция 557

Относительно большое число продавцов / Дифференцированная продукция / Легкость вхождения в отрасль и выхода из нее / Рекламная деятельность / Отрасли с монополистической конкуренцией

Цена и объем продукции при монополистической конкуренции 559

Кривая спроса фирмы / Краткосрочный период: прибыли или убытки / Долгосрочный период: только нормальная прибыль

Монополистическая конкуренция и эффективность 561

Ни производственной эффективности, ни эффективности распределения / Избыточная производственная мощность

Разнообразие продукции 564

Выгоды разнообразия продукции / Дополнительная сложность

Олигополия 566

Ограниченное число крупных производителей / Однородные или дифференцированные продукты / Контроль над ценами, но в условиях взаимозависимости / Барьеры, препятствующие вхождению на рынок / Слияния / Показатели концентрации рынка

Поведение участников олигополии: его анализ с точки зрения теории игр 569

Еще раз вернемся к понятию взаимозависимости / Тенденции к сговору / Стимулы для махинаций

Рассмотрим следующую ситуацию...
Креативное стратегическое поведение 570

Три модели олигополии 571

Теория ломаной кривой спроса: участники олигополии не вступают в сговор и действуют независимо друг от друга / Картели и другие виды сговоров / Модель ценового лидерства

Олигополия и реклама 578

Позитивные эффекты рекламы / Потенциально негативные воздействия рекламы

Олигополия и эффективность 580

Производственная эффективность и эффективность распределения / Дополнительные характеристики

Последний штрих
Олигополия в пивоваренной отрасли 582

26 Технологии, исследования, разработки и эффективность ____ 587

Изобретения, инновации и распространение нового 587

Изобретение / Инновация / Распространение новинки / Расходы на исследования и разработки / Современный взгляд на технологический прогресс

Роль предпринимателей и других новаторов 590

Создание пилотных фирм / Внутрифирменные инновации / Предвидение будущего / Использование научных достижений университетских и государственных структур

Оптимальные расходы фирм на *R&D* 592

Стоимость финансирования R&D / Ожидаемая норма прибыли / Оптимальное количество средств на R&D

Инновации как механизм увеличения прибыли 595

Создание нового продукта как способ повышения общей выручки / Снижение издержек через инновацию процессов

Имитация и стимулы для *R&D* 598

Преимущества первого

Рассмотрим следующую ситуацию...
Торговые секреты 600

Роль рыночных структур 601

Рыночная структура и технологический прогресс / Теория перевернутого U / Структура рынка и технологический прогресс: результаты исследований

Последний штрих
На пути к персональному компьютеру и Интернету 604

Технологический прогресс и эффективность 606

Производственная эффективность / Эффективность распределения / Созидательное разрушение

Часть VII
Микроэкономикс рынков ресурсов

27 Спрос на ресурсы _____ 612

Значение ценообразования на ресурсы 612

Спрос на ресурсы в свете теории предельной производительности 613

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

Детерминанты спроса на ресурсы 618

Изменения спроса на продукт / Изменения производительности / Изменения цен других ресурсов / Тенденции в сфере трудовой занятости

Рассмотрим следующую ситуацию...
Она – единственная 618

Эластичность спроса на ресурс 623

Оптимальное соотношение ресурсов 624

Правило наименьших издержек / Правило максимизации прибыли / Числовой пример

Теория распределения доходов на основе предельной производительности 627

Последний штрих
Замещение используемых ресурсов: пример банкоматов 628

28 Определение величины заработной платы _____ 633

Труд, заработная плата и доходы 633

Общий уровень заработной платы 634

Роль производительности труда / Реальная заработная плата и производительность / Долговременный рост реальной заработной платы

Совершенно конкурентный рынок труда 636

Рыночный спрос на труд / Рыночное предложение труда / Равновесие на рынке труда

Модель монопсонии 638

Восходящая кривая предложения труда / MRC выше ставки заработной платы / Равновесие между заработной платой и занятостью / Примеры монопсонической мощи

Три модели, учитывающие действия профсоюзов 642

Модель повышения спроса на труд / Модель закрытого, или цехового, профсоюза / Модель открытого, или отраслевого, профсоюза / Повышение заработной платы и безработица

Модель двусторонней монополии 646

Промежуточная ситуация при двусторонней монополии / Желательный исход двусторонней монополии

Противоречивые аспекты минимальной заработной платы 647

Аргументы против минимума заработной платы / Аргументы в пользу минимума заработной платы / Факты и выводы

Дифференциация заработной платы 649

Предельный доход, получаемый за счет повышения производительности / Неконкурирующие группы / Компенсирующие выплаты / Несовершенства рынка

Рассмотрим следующую ситуацию...
Вся моя жизнь 653

Оплата по результатам труда 654

Еще раз вернемся к проблеме «принципал – агент» / Дополнение: отрицательные побочные эффекты при оплате по результатам

Последний штрих
Не переплачивают ли компании своим главным исполнительным директорам? 656

29 Рента, процент и прибыль _____ 661

Экономическая рента 661

Совершенно незластичное 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

Процентная ставка 665

Теория ссудных фондов / Расширенная модель / Диапазон процентных ставок / Чистая процентная ставка / Роль процентной ставки / Практика: законы о ростовщичестве

Рассмотрим следующую ситуацию...
Это и есть процентные ставки 667

Экономическая прибыль 672

Роль предпринимателя / Источники экономической прибыли / Функции прибыли

Последний штрих
Определение цены кредита 674

Доли дохода 676

Часть VIII Микроэкономические аспекты деятельности органов власти

30 Органы власти и несостоятельность рынка _____ 682

Общественные товары 682

Спрос на общественные товары / Предложение общественного товара / Оптимальное количество общественного товара / Анализ издержек и выгод

Экстерналии 687

Побочные издержки / Побочные выгоды / Индивидуальное соглашение: теорема Коуза / Законы об ответственности и судебные иски / Вмешательство органов власти / Рыночный подход к побочным издержкам / Оптимальное для общества сокращение внешних эффектов / Переработка / Глобальное потепление

Информационные сбои 699

Недостаточная информация о продавцах / Недостаточная информация о покупателях / Другие варианты

Рассмотрим следующую ситуацию...
«Лимоны» 700

Последний штрих
Lojack: пример положительных экстерналий 704

31 Теория общественного выбора и экономические аспекты налогообложения _____ 709

Выявление предпочтений большинства с помощью голосования 709

Неэффективные результаты голосования / Парадокс голосования / Модель избирателя-центриста

Несостоятельность государственного сектора 714

Особые интересы и «погоня за рентой» / Явные выгоды и скрытые издержки / Ограниченный или «пакетный» выбор / Бюрократия и неэффективность / Несовершенные институты

Распределение налогового бремени 718

Получаемые блага или платежеспособность / Прогрессивные, пропорциональные и регрессивные налоги

Распределение налогового бремени и потеря эффективности 720

Эластичность налогового бремени и его распределение / Потеря эффективности из-за налогов / Распределение налогового бремени в США / Налоговая система в США

Последний штрих
Средства массовой информации о несостоятельности органов власти 727

Часть IX
Макроэкономические аспекты политики

32 Антитрестовское законодательство и регулирование _____ 732

Антитрестовские законы 732

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.

Антитрестовская политика: проблемы и влияния 734

Проблемы толкования / Аспекты правоприменения / Эффективность антитрестовских законов

Рассмотрим следующую ситуацию...
О сомах и сникерсах (а также других самых обыкновенных вещах) 739

Отраслевое регулирование 740

Естественная монополия / Проблемы, возникающие при отраслевом регулировании / Теория регулирования с помощью легального картеля

Дерегулирование 743

Социальное регулирование 745

Отличительные черты / Оптимальный уровень социального регулирования / Два напоминания

Последний штрих
Соединенные Штаты против корпорации *Microsoft* 748

33 Сельское хозяйство: экономические и политические аспекты _____ 753

Экономика сельского хозяйства 753

Краткосрочная проблема: нестабильность цен и доходов / Долгосрочная проблема: сокращающаяся отрасль

Экономические аспекты сельскохозяйственной политики 760

Обоснование необходимости предоставления субсидий / Предыстория: концепция паритета / Экономические аспекты ценовой поддержки / Сокращение излишков

Критика политики 765

Критика системы поддерживаемых цен / Политические аспекты сельскохозяйственных программ

Недавние реформы 768

Закон о свободе фермерской деятельности от 1996 г. / Закон о фермерской деятельности от 2002 г.

Последний штрих
Сахарная программа: «сладкое дельце» 770

34 Неравенство в распределении дохода и бедность _____ 774

Неравенство в распределении дохода: несколько фактов 774

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

Причины неравенства доходов 777

Различия в способностях / Образование и обучение / Дискриминация / Предпочтения и риски / Неравное распределение богатства / Рыночная мощь / Удача, связи и несчастные случаи

Общие тенденции, связанные с неравенством доходов 780

Причины увеличения неравенства

Равенство или эффективность 782

Аргумент в пользу равенства: максимизация совокупной полезности / Аргументы в пользу неравенства: стимулы и эффективность / Компромисс между равенством доходов и эффективностью

Рассмотрим следующую ситуацию...
Как разрезать пиццу 784

Экономика бедности 785

Определение бедности / Уровень бедности / Динамика изменения уровня бедности / «Невидимые» бедные

Система поддержания уровня доходов 787

Программы социального страхования / Программы государственной помощи

Система государственной помощи: цели и конфликты 790

Общие характеристики / Конфликт целей

Реформирование системы государственной помощи 791

Программа временной помощи нуждающимся семьям / Оценка результатов программы TANF

Последний штрих
Насколько богаты американские семьи и как распределено богатство страны 792

35 **Институты и проблемы рынка труда: профсоюзы, дискриминация, иммиграция** 797

Профсоюзное движение в Америке 797

Экономический тред-юнионизм / Членство в профсоюзе / Спад профсоюзного движения

Заключение коллективных договоров 800

Трудовое соглашение / Процедура ведения переговоров

Экономические аспекты деятельности профсоюзов 802

Преимущество в зарплате у членов профсоюза / Эффективность и производительность

Дискриминация на рынке труда 806

Виды дискриминации / Издержки дискриминации

Экономический анализ дискриминации 809

Модель предпочтения дискриминации / Статистическая дискриминация / Профессиональная сегрегация: модель вытеснения

Современные способы противодействия дискриминации 813

Противоречивость позитивных действий / Современное состояние дел

Иммиграция 816

Количество иммигрантов / Экономические аспекты иммиграции / Усложнения и модификации / Две точки зрения на иммиграцию

Последний штрих
Как можно добиться справедливости: на примере симфонического оркестра 820

36 Экономика здравоохранения 825

Отрасль здравоохранения **825**

Двойная проблема: издержки и доступность **825**

Высокие и продолжающие расти расходы на здравоохранение **826**

Статьи расходов на здравоохранение / Качество медицинского обслуживания: действительно ли население США здоровее остальных людей? / Экономическое значение растущих издержек / Основная проблема

Ограниченный доступ **829**

Из-за чего расходы растут так быстро? **831**

Особенности рынка здравоохранения / Увеличивающийся спрос на услуги здравоохранения / Роль медицинского страхования / Роль факторов предложения в повышении цен на медицинские услуги / Относительная важность

Рассмотрим следующую ситуацию...
Устарел ли стетоскоп или, может быть, он вызывает слишком сильные негативные ощущения у пациентов? 837

Реформа системы здравоохранения **838**

Достижение всеобщей доступности / Сдерживание затрат: смена стимулов / Последние законы и предложения в области здравоохранения

Последний штрих
Нужен ли рынок человеческих органов? 842

Часть X Международная экономикс и мировая экономика

37 Международная торговля 848

Некоторые основные факты **848**

Экономический фундамент торговли **849**

Сравнительное преимущество: графический анализ **850**

Две изолированные страны / Специализация на основе сравнительного преимущества / Условия торговли / Выигрыш от торговли / Торговля в условиях роста издержек / Еще раз о свободной торговле

Анализ спроса и предложения экспорта и импорта **856**

Спрос и предложение в Соединенных Штатах / Спрос и предложение в Канаде / Равновесная мировая цена, экспорт и импорт

Торговые барьеры **860**

Экономическое влияние тарифов / Экономическое влияние квот / Чистые издержки в результате введения тарифов и квот / Влияние на распределение дохода

Доводы в пользу протекционизма: критический обзор **863**

Необходимость самообеспечения обороны / Увеличение внутренней занятости / Диверсификация ради стабильности / Защита новых отраслей / Защита от демпинга / Барьер на пути дешевой иностранной рабочей силы / Обобщим сказанное

Рассмотрим следующую ситуацию...
Не стреляйте так, чтобы пуля срикошетила в вас самих 865

Всемирная торговая организация **867**

Последний штрих
Протесты против ВТО 868

38 Обменные курсы валют, платежные балансы и торговые дефициты _____ 873

Финансирование международной торговли 873

Экспортные операции США / Импортные операции США

Платежный баланс страны 874

Счет текущих операций / Счет движения капиталов / Счет официальных резервов / Дефициты и профициты платежных балансов

Гибкие валютные курсы 878

Обесценение и удорожание валюты / Детерминанты валютного курса / Гибкие валютные курсы и платежный баланс / Недостатки гибких обменных курсов

Рассмотрим следующую ситуацию...
Индекс на основе биг-мака 881

Фиксированные валютные курсы 884

Использование резервов / Торговая политика / Валютный контроль и рационирование / Внутреннее макроэкономическое регулирование

Международные системы валютных курсов 886

Золотой стандарт: фиксированные валютные курсы / Бреттон-Вудская система / Действующая система: управляемые колебания

Торговые дефициты США в последние годы 891

Причины торгового дефицита / Последствия американского торгового дефицита

Последний штрих
Спекуляция на валютных рынках 892

39Web Экономикс развивающихся стран _____ 898

The Rich and the Poor 39W-1

Classifications / Comparisons / Growth, Decline, and Income Gaps / The Human Realities of Poverty

Obstacles to Economic Development 39W-3

Natural Resources / Human Resources / Capital Accumulation / Technological Advance / Sociocultural and Institutional Factors

The Vicious Circle 39W-10

The Role of Government 39W-11

A Positive Role / Public Sector Problems

Role of Advanced Nations 39W-12

Expanding Trade / Foreign Aid: Public Loans and Grants / Flows of Private Capital

Where from Here? 39W-15

DVC Policies for Promoting Growth / IAC Policies for Fostering DVC Growth

Last Word:
Famine in Africa 39W–16

40Web Переходные экономики: Россия и Китай _____ 899

Ideology and Institutions 40W-1

State Ownership and Central Planning 40W-2

Planning Goals and Techniques

Problems with Central Planning 40W-3

The Coordination Problem / The Incentive Problem

Collapse of the Soviet Economy 40W-5

Declining Growth / Poor Product Quality / Lack of Consumer Goods / Large Military Burden / Agricultural Drag

The Russian Transition to a Market System 40W-6

Privatization / Price Reform / Promotion of Competition / Making the Ruble Fully Convertible / Price-Level Stabilization / Other Major Problems / Recent Revival

Market Reform in China 40W-10

Agricultural and Rural Reform / Reform of Urban Industries / Special Economic Zones / Development of Supporting Institutions / Transfotmation of the SOEs

Outcomes and Prospects 40W-11

Positive Outcomes of Reform / Problems

Conclusion 40W-13

Last Word:
Pjlice Smash Down Smirnov's Doors ..... 40W – 14

Глоссарий 940

Предложения по прохождению материала при продолжительности учебного курса один семестр и один квартал

(основные главы помечены знаком «о», факультативные – «ф».)

Глава	Продолжительность учебного курса – один семестр			Продолжительность учебного курса – один квартал	
	Основное внимание макроэкономикс	Основное внимание микроэкономикс	Обзор макроэкономикс и микроэкономикс	Основное внимание макроэкономикс	Основное внимание микроэкономикс
1	о	о	о	о	о
2	о	о	о	о	о
3	о	о	о	о	о
3Web		о	ф		ф
4	с	о	о	о	о
5	о	о		о	о
6	о	о		о	о
7	о		о	о	
8	о		о	о	
9	о		о	о	
10	о		о	о	
11	о		о	о	
12	о		о	о	
13	о		о	о	
14	о		о	о	
15	о		о	о	
16	о		ф	ф	
17	о		ф	ф	
18	о		ф		
19	о		ф		
20		о	о		о
21		о			
22		о	о		о
23		о	о		о
24		о	о		о
25		о	ф		о
26		о	ф		о
27		о			о
28		о			о
29		о			о
30		ф			ф
31		ф			
32		ф[1]			
33		ф[2]			
34		ф[3]			
35		ф[4]			
36		ф			
37	ф	ф			
38	ф	ф			
39Web	ф				
40Web	ф				

[1] В этом случае за гл. 26 можно переходить к гл. 32.
[2] В этом случае за гл. 23 можно переходить к гл. 33.
[3] В этом случае за гл. 28 или гл. 29 можно переходить к гл. 34.
[4] В этом случае за гл. 28 можно переходить к гл. 35.

Часть I

Введение в экономикс и экономику



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.mcconnell16.com. Выбрав на экране компьютера иконку «График», вы найдете более подробный материал о графиках, представленных в интерактивном виде. 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. Выбрав иконку «Лупа», вы перейдете на материал, озаглавленный «Корни и происхождение 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 Center*» 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. Отвечая на эти вопросы и выполняя задания, вы в значительной степени углубите свои знания. 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). В вопросах, помеченных как интернетовские, вам поручается отыскать информацию на указанном веб-сайте. Если в ходе выполнения этого задания вы столкнетесь с тем, что интернетовский адрес, указанный в книге, сменился, или с какими-то другими затруднениями, обратитесь в упомянутый выше раздел «*Student Center*», где вы узнаете самую последнюю информацию по заданию.

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. Мы уверены, что ваши усилия на этом пути не пропадут даром.

Природа и метод экономикс



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. К счастью, общество имеет соответствующие для этого ресурсы: таланты руководителей и работников, инструменты и оборудование, землю и природные ископаемые, т.е. те многочисленные составляющие, которые требуются для производства товаров и услуг. Это производство позволяет удовлетворять многие наши экономические потребности и выступает в качестве общего организационного механизма, который называется *экономической системой* или более просто *экономикой*.

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»**

Многочисленные проблемы и вопросы в этой сфере напрямую связаны с задачей эффективного использования ограниченных ресурсов. Хотя, конечно, возникает желание сразу же заняться их решением, этот вид анализ пока придется отложить. Сначала мы разберемся с важнейшими базовыми понятиями, которые потребуются для этого. Их изучением мы и займемся в гл. 1.

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 ограниченны. 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 так-



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 нам 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»? Нет, 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 провайдеро 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.

же 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 что-нибудь из ресурсов, вы должны отказаться от других, альтернативных вариантов их использования. Поэтому стоимость того, что вы получаете, это одновременно и плата за то, от чего вы отказываетесь. Более подробно понятие альтернативных издержек мы разберем в гл. 2.

Рациональное 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 получат в результате своих действий, их решения считаются «рациональными», «преднамеренными», но никак не «случайными». ■ 1.2 Utility

Рациональное поведение означает, что у одного и того же человека в разных ситуациях могут быть разные предпочтения, и поэтому он может делать разный выбор. Например, Джонс может решить, что ему выгоднее купить упаковку баночек кока-колы на оптовом складе, а не в магазине товаров повседневного спроса, так как покупка на складе обойдется ему дешевле. А на разницу, которую он получит, Джоунс может купить что-нибудь еще, благодаря чему удовлетворит еще одну свою потребность. Однако, проезжая в субботу мимо магазина товаров повседневного спроса, он может зайти и купить там баночку той же кока-колы. В обеих ситуациях его действия являются рациональными.

Рациональное поведение также означает и то, что разные люди будут делать разный выбор. Скажем, после средней школы Альварес может решить продолжить обучение в колледже и выберет там в качестве основных учебных курсов те, которые тесно связаны с бизнесом. У Бейкера же совсем другие планы. После окончания школы он предпочитает пойти работать на склад, чтобы заработать деньги и купить себе новый автомобиль. Чин выбирает третий путь: поступает на службу в Военно-морской флот, рассчитывая затем воспользоваться льготами, которые государство предоставляет людям, отслужившим в Вооруженных силах страны. Все эти три решения отражают личные интересы людей и вполне рациональны, хотя в их основе лежат разные обстоятельства и приняты они при разном уровне информированности.

Конечно, с изменением обстоятельств рациональные решения могут меняться, что ведет и к изменениям расходов, связанных с этими решениями, и выгод, получаемых от них. Если снова вер-

нуться к примеру к Джонсом, в магазине он может купить баночку не кока-колы, а пепси. А Альварес после изучения нескольких курсов по бизнесу может решить, что бизнес вовсе не его дело, и поменять основные предметы. Например, он может начать изучать учебные курсы по биологии.

Разумеется, рациональный эгоизм это то же самое, что и себялюбие. Люди готовы чем-то жертвовать, чтобы помочь членам своей семьи или друзьям, и выделяют деньги на благотворительность, потому что получают удовлетворение от того, что они поступают таким образом. Родители платят за образование своих детей на основе тех же мотивов. Такой рациональный эгоизм, а вовсе не себялюбие, позволяет людям получить максимальное удовлетворение от вложения своих средств в товары и услуги. Поэтому под поведением на основе собственных интересов понимается поведение, когда человек старается добиться максимального удовлетворения своих запросов, какими бы они ни были.

Маржинализм: выгоды и издержки

Экономический подход к действительности в основном исходит из **маржинального анализа** — сопоставления *предельных* (или, как их еще называют, *маржинальных*, *приростных*) *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.

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. Опять-таки действует общий принцип: «бесплатных обедов не бывает!»

Одно из удивительных следствий решений, основанных на маржинальном анализе, состоит в том, что «хорошего» может оказаться слишком много. Хотя некоторые товары и услуги — образование, здравоохранение, обороноспособность страны — всегда желательны, на самом деле мы можем получить их в чрезмерном количестве. «Слишком много» в этом случае бывает тогда, когда мы доводим производство какого-то продукта до такой точки, в которой предельные издержки на него (ценность упущенных возможностей) превышают предельные выгоды, получаемые от него. Если предельные издержки, например здравоохранения, превышают его предельные выгоды, значит, мы приносим в жертву альтернативные товары и услуги, которые *в маржинальном исчислении*, т.е. при учете последней единицы издержек и выгод, являются большей ценностью, чем охрана здоровья. Когда может возникнуть такая ситуация? Если говорить об обществе, в том случае, когда на здравоохранение выделяется слишком много средств в ущерб другим статьям расходов. В частной жизни это также случается. Скажем, жених, несмотря на разные доводы, все-таки купил кольцо с очень большим бриллиантом. **(Ключевой вопрос 4.)** ■ **1.3 Marginal analysis**

Во вставке «Последний штрих» к этой главе показано, как экономический подход проявляется в повседневной жизни.

Зачем изучать экономикс?

Стоит ли тратить время и прилагать усилия для изучения экономикс? Более полувека назад Джон Мейнард Кейнс (*John Maynard Keynes*, 1883–1946), один из самых авторитетных экономистов XX в., сказал следующее:

> «Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято

думать. В действительности именно они и правят миром. Люди-практики, считающие себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям других лиц, на самом деле обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого».

Большая часть идеологии современного мира сложилась в значительной мере под влиянием выдающихся экономистов прошлого – Адама Смита (*Adam Smith*), Давида Рикардо (*David Ricardo*), Джона Стюарта Милля (*John Stuart Mill*), Карла Маркса (*Karl Marx*) и Джона Мейнарда Кейнса. Мировые лидеры и в наши дни регулярно обращаются к экономистам за советами и рекомендациями по вопросам экономической политики.

Например, президент Соединенных Штатов постоянно пользуется рекомендациями Совета экономических консультантов (*Council of Economic Advisers*). В ежегодном «Экономическом докладе президента» дается широкий спектр экономических проблем, с которыми приходится сталкиваться политическим лидерам страны. К их числу, среди множества других, относятся безработица, инфляция, экономический рост, налогообложение, бедность, международная торговля, здравоохранение, загрязнение окружающей среды, дискриминация, иммиграция, государственное регулирование промышленности и образование. Федеральная резервная система (центральный банк США) также активно пользуется экономическим анализом при выработке своей кредитно-денежной политики.

Экономикс на службе гражданского общества

Если мы хотим быть хорошо информированными гражданами, нам следует разбираться в основах экономикс. Большинство текущих политических проблем имеют те или иные экономические аспекты, часто очень существенные. Насколько активно мы должны вести войну с терроризмом как в нашей стране, так и за ее пределами? Как можно добиться, чтобы высшие руководители корпораций в первую очередь стремились работать на долгосрочные интересы акционеров, а не действовать, прежде всего преследуя собственные цели? Какой уровень налогов для страны является оптимальным? Каким образом можно обеспечить финансовую гарантию системы социального обеспечения пенсионеров? Как можно повысить темпы экономического развития? Как добиться сокращения в стране числа бедных?

Мы можем влиять на решения по данным вопросам как избиратели, поскольку в основном их принимают выбранные нами политические деятели. Но результаты наших размышлений над избирательным списком во многом зависят от элементарных экономических познаний. Хорошее понимание экономикс еще более полезно для самих политиков.

Применение принципов экономикс на профессиональном и личном уровнях

В экономикс большая значимость придается точному, систематическому анализу. Поэтому изучение экономикс неизменно помогает студентам совершенствовать свои аналитические способности, которые пользуются большим спросом на рынке труда. Изучение экономикс также помогает разобраться в повседневной реальности, которую мы наблюдаем вокруг нас. Скажем, каким образом так много разных людей в стольких разных местах, занимаясь самыми разными видами деятельности, производят именно те товары и услуги, которые мы хотим купить? Экономикс дает ответ и на этот сложный вопрос.

Экономикс имеет жизненно важное значение и для бизнеса. Понимание основ процесса принятия решения и принципов действия экономической системы позволяет руководителям фирм (здесь и далее термин «фирма» часто будет использоваться как эквивалент бизнеса в целом. – *Примеч. пер.*) и менеджерам увеличивать прибыль. Руководитель, хорошо понимающий, когда следует применять новую технологию, когда лучше объединяться с другой фирмой, когда целесообразнее расширять штат работающих и т.д., будет действовать в целом успешнее руководителя, который менее искушен в таких вопросах. Менеджер, которому ясны причины и следствия экономических спадов (общего снижения экономической активности) или инфляции (общего повышения цен), способен принимать более взвешенные деловые решения в сложные периоды, чем его коллега с меньшим объемом экономических знаний.

Экономикс помогает и потребителям, и работникам, например, принимать правильные решения при покупке товаров или при устройстве на работу. Как потратить свои ограниченные средства для достижения максимальной степени удовлетворения? Как защитить себя от снижения покупательной способности денег, что происходит при инфляции? Что выгоднее: купить машину или брать ее напрокат, расплачиваться по кредитной карте или наличными? Какие профессии лучше оплачиваются, какие наименее подвержены безработице?

Точно так же знание экономикс помогает принимать и более продуманные финансовые решения. По крайней мере, человек, понимающий, какие взаимосвязи существуют между бюджетным дефицитом / профицитом и величиной процентных ставок, между обменными курсами валют и объемами экспорта, между процентными ставками и ценами на облигации, способен принимать более обоснован-

ные решения, связанные с личными инвестициями. То же самое можно сказать и о специалисте, имеющем хорошее представление о возможностях применения в бизнесе новых технологий.

Однако следует предостеречь читателя: при всей своей практической полезности экономикс — это предмет *преимущественно* академический, а не узкопрофессиональный. В отличие, скажем, от бухгалтерского учета, рекламного дела, корпоративных финансов или маркетинга экономикс не является в первую очередь наукой о том, как делать деньги. Знание экономикс и способность видеть события в экономической перспективе, разумеется, помогут вам в управлении бизнесом или личными финансами, но главная задача этого курса состоит не в этом. Прежде всего экономикс анализирует проблемы и решения *с общественной*, а не с *индивидуальной* точки зрения. Производство, обмен и потребление товаров и услуг рассматриваются в ней с позиций интересов общества в целом, а не с позиций кошелька отдельного человека.

Краткое повторение 1.1

- Экономикс стремится добиться максимального удовлетворения потребностей общества за счет эффективного использования ограниченных 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.
- Изучение экономикс поможет вам делать более осмысленный выбор на избирательных участках, а также в профессиональной деятельности и частной жизни.

Экономическая методология

Подобно физике и многим другим наукам, в том числе и 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 *законами* или *принципами*. Объединение таких законов или принципов образует *модель*, т.е. упрощенное представление того, как какое-то явление работает, например, рынок или отдельный сегмент экономики.

Законы, принципы и модели позволяют экономисту, как и ученому, изучающему природу, понимать реальные события, объяснять их сущность и прогнозировать различные исходы при тех или иных действиях. Но, как мы скоро увидим, экономические законы и принципы обычно менее строги, чем законы физики или химии.

Теоретическая экономикс

В экономикс разрабатываются модели поведения отдельных людей (потребителей, работников) и институтов (видов бизнеса, органов власти), участвующих в производстве товаров и услуг, их обмене и потреблении. Процесс создания таких моделей начинается со сбора фактов. Поскольку реальный мир состоит из огромного множества взаимосвязанных фактов, экономисты, как и представители других наук, должны подходить к сбору информации весьма избирательно. Для этого им сначала следует определить, какие именно факты относятся к конкретной проблеме, являются для нее, как говорят, релевантными. Но даже по окончании процесса такой сортировки релевантная информация может, на первый взгляд, показаться случайной и никак не связанной с рассматриваемой проблемой.

Собрав факты, экономисты на их основе строят причинно-следственные гипотезы, описывающие экономическое поведение изучаемых субъектов — индивидуумов и институтов. После этого выдвинутые гипотезы проверяются на их соответствие наблюдениям и данным из реального мира. В ходе этого процесса экономисты пытаются определить, какие гипотезы улучшают теоретическое обоснование законов и принципов, описывающих изучаемые явления, т.е. отыскивают гипотезы, хорошо подтверждаемые фактами из реальной жизни и позволяющие делать приемлемые обобщения о поведении индивидуумов и институтов. В целом весь процесс разработки таких теорий и принципов называется **теоретической экономикс** (см. нижний блок на рис. 1.1). *Роль экономической теории заключается в систематизации фактов, их интерпретации и обобщении.* Теории и принципы, являющиеся результатом экономического анализа, вносят порядок и смысл в набор фактов, устанавливая причинно-следственные соотношения между ними.



Рис. 1.1

Зависимость между фактами, теориями и приемами в экономикс. *Теоретическая экономикс* включает разработку экономических теорий, для чего факты собираются, систематически обрабатываются и обобщаются. Хорошие экономические теории проходят проверку на достоверность в сравнении с фактами. Экономисты используют эти теории – а самые надежные из них называются *законами* и *принципами* – для объяснения и анализа экономики. *Политическая экономикс* – это использование экономических законов и принципов для формулирования экономической политики.

Как показано на рис. 1.1 (двойная стрелка между пунктами «Теория» и «Факты»), при изучении экономического поведения экономисты могут продвигаться как от теории к фактам, так и от фактов к теории. Это означает, что для формулирования приемлемой теории нужно разобраться в сущности фактов реального мира. Затем, чтобы проверить, является ли гипотеза приемлемой, необходимо ее проверить на собранных и соответствующим образом упорядоченных фактах.

Экономические теории и **принципы** представляют собой *содержательные обобщения экономического поведения или экономики, пользуясь которыми можно прогнозировать возможные последствия определенных действий.* Хорошими теориями являются те, которые позволяют прогнозировать будущее и объяснять происходящее. Они подтверждаются фактами, отражающими поведение как индивидуумов, так и институтов в процессе производства, обмена и потребления товаров и услуг. Но так как исходные факты могут со временем измениться, экономисты должны постоянно сверять применяемые принципы и теории с изменившейся экономической средой.

Теории, законы и принципы очень полезны для анализа экономического поведения и понимания того, как действует экономика. Все они являются составляющими *аналитической экономикс* – науки, выявляющей причины и следствия, действия и результаты в рамках определенной экономической системы.

Помимо уже сказанного, необходимо знать еще несколько моментов, относящихся к экономическим принципам.

Терминология Экономисты употребляют такие понятия, как «гипотезы», «теории», «законы» и «принципы». Эти понятия в какой-то степени накладываются друг на друга, но по существу все они означают одно и то же – обобщение или констатацию закономерностей, хотя и с разной степенью уверенности в их достоверности. Гипотеза требует своей проверки, теория уже опробована, но процесс ее тестирования до конца еще не закончен. Закон или принцип – это теория, неоднократно показывавшая высокую степень своей пригодности и прогнозной точности. Термины «экономические законы» и «принципы» являются полезными инструментами анализа, хотя порой вносят путаницу, так как подразумевают большую степень точности, универсальность применения и даже нравственную справедливость, что в общественных науках является редкостью. В экономикс часто используется и слово «теория», хотя многие люди ошибочно полагают, что теория не имеет ничего общего с повседневностью реального мира. Экономисты используют и термин «модель». Модель – это упрощенная картина действительности, представленная в виде совокупности нескольких принципов.

В данной книге термины «теория», «закон», «принцип» и «модель» будут употребляться в виде, привычном и удобном для читателей. Другими словами, в каждом случае выбор конкретного термина будет диктоваться сложившейся традицией его употребления или целесообразностью. Вот почему связь между ценой товара и приобретаемым потребителями количеством товара мы будем называть *законом спроса*, а не теорией или принципом спроса: эту зависимость принято обозначать именно так. Мы будет говорить о *модели кругооборота*, а не о законе кругооборота, так как эта концепция объединяет несколько отдельных идей и представляет их в виде единого целого.

Обобщения Как мы упоминали выше, экономические теории, принципы и законы – это **обобщения** экономического поведения и самой экономики. Им изначально свойственна некоторая не-

определенность, так как существует огромное многообразие экономических фактов. Невозможно найти двух человек или два института, которые вели бы себя совершенно одинаково. *Экономические принципы формулируются в виде тенденций в поведении типичных, или среднестатистических, потребителей, работников или фирм.* Например, если экономисты говорят, что потребители тратят больше, когда их доходы растут, они прекрасно понимают, что при этом некоторые домохозяйства могут отложить в виде сбережений *всю* сумму, на которую увеличился их доход. Но в целом для экономики характерно, что с ростом доходов расходы увеличиваются. Точно так же экономисты говорят, что потребители станут покупать больше товаров, когда цена на них снижается. При этом некоторые потребители могут в значительной степени увеличить количество покупаемого ими товара, другие – только незначительно, а отдельные потребители – и вовсе ни на сколько. Поэтому зависимость между «ценой» и «количеством» действует только в отношении типичного потребителя и потребителей в целом.

Допущение «при прочих равных условиях» Как и представители других наук, 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 купленного пепси. Для упрощения задачи также предположим, что из всех факторов, которые могут повлиять на количество купленного пепси (например, цена пепси, цена кока-колы, доходы и предпочтения потребителей), меняется только цена пепси. Благодаря этому экономист сможет сосредоточиться на взаимосвязи «цена – объем покупок», и ему не нужно учитывать остальные переменные. ■ **1.4 Ceteris paribus**

В естественных науках, таких, как химия или физика, обычно можно провести контрольные эксперименты, в ходе которых «все прочие условия» действительно сохраняются неизменными (или предполагаются неизменными). Таким образом, можно с большой точностью эмпирически проверить предполагаемую взаимосвязь между двумя переменными. Например, можно измерить высоту, с которой падает предмет, и время, в течение которого он будет падать до соприкосновения с землей. Но экономикс – это не лабораторные исследования. Экономисты проверяют правильность разработанных ими теорий на фактах, порожденных реальными экономическими процессами. В этой довольно хаотичной среде «прочие условия» на самом деле *меняются*. Несмотря на развитие весьма сложных методов статистического анализа, которые специально разработаны для того, чтобы сохранить равенство «всех прочих условий», они все же несовершенны. Из-за этого экономические принципы являются менее определенными и менее точными, чем принципы в науках, применяющих методы лабораторных исследований. Это также означает, что предлагаемые здесь принципы и законы более открыты для обсуждения, чем многие теории в других науках (например, закон всемирного тяготения).

Абстракции Экономические принципы или теории представляют собой *абстракции* – упрощенные модели, в которых не учитываются не относящиеся к делу факты и обстоятельства. Такие модели *не являются* полным отражением реального мира во всем его многообразии. Уже сам процесс классификации и анализа фактов предполагает упрощение и упорядочивание. К сожалению, абстрактный характер экономической теории способствует тому, что некоторые несведущие люди считают эту теорию непрактичной и нереалистичной. Но это нелепо! На самом деле экономические теории практичны именно потому, что они *являются* абстракциями. Мир реальности слишком сложен и запутан, чтобы его можно было представить строго упорядоченным. Экономисты создают абстракции, т.е. строят модели, стремясь обнаружить смысл в хаотичном наборе фактов. Поэтому построение теорий в этих целях имеет исключительно практическое значение.

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.

Политическая экономикс

Политическая экономикс исходит из того, что теории и данные можно использовать при формулировании *политики*, т.е. общего курса действий, в основу которого положены экономические принципы, предназначенного для решения конкретной экономической проблемы или достижения государством определенных экономических целей. Основой для экономической политики является экономическая теория. Такая политика обычно применяется для решения проблем после их возникновения. Однако если экономический анализ может предсказать какое-либо нежелательное явление, например безработицу, инфляцию или рост бедности, то с помощью политической экономикс этих явлений можно избежать или их можно смягчить, например, вы можете прочитать в газете, что Федеральная резервная система, стараясь повысить частные расходы и помешать наступлению экономического спада, понизила процентную ставку.

Экономическая политика Выработка политики, предназначенной для достижения конкретных целей, – дело непростое. Ниже представлено краткое описание основных этапов формирования такой политики.

- ***Формулирование целей*** Первым шагом является четкое задание цели. Если мы говорим, что добиваемся «полной занятости», то имеем ли мы в виду, что, скажем, все люди от 16 до 65 лет должны иметь работу? Или мы подразумеваем, что работу должны иметь все, кто *хочет* работать? Следует ли нам допустить наличие в стране некоторого «нормального» уровня безработицы, обусловленного неизбежными изменениями в структуре производства и добровольной сменой рабочих мест работниками? Поэтому цель следует формулировать предельно точно.
- ***Определение возможных вариантов политики*** Следующим шагом должно стать формулирование альтернативных вариантов политики, реализуя которые можно достичь желаемой цели, и определение возможных последствий каждого из этих вариантов. Это требует ясного понимания экономического воздействия, выгод, издержек и политической целесообразности альтернативных вариантов политики. Например, что должно сделать государство для достижения полной занятости – применить фискальную политику (предусматривающую помимо прочего изменение структуры государственных расходов и налогов), кредитно-денежную политику (связанную с изменением величины денежной массы), образовательную политику (повышающую шансы работников найти работу) или же политику субсидирования оплаты труда для тех фирм, которые согласятся предоставить рабочие места инвалидам и другим людям, обычно имеющим меньше возможностей для трудоустройства?
- ***Реализация и оценка выбранного варианта*** После реализации выбранного варианта необходимо оценить его эффективность. Экономическую политику можно улучшить, только имея непредвзятую оценку ее результатов. Изменился ли уровень занятости в стране по итогам конкретных изменений в налоговой системе или величины денежной массы в той степени, в какой это предполагалось? Принесло ли дерегулирование определенной отрасли (например, авиаперевозок) ожидавшиеся положительные результаты? Если нет, то почему? Были ли нежелательные побочные эффекты, и если да, то какие? Как можно изменить политику, чтобы добиться более высоких результатов? **(Ключевой вопрос 8.)**

Экономические цели Поскольку экономическая политика предназначена для достижения конкретных экономических целей, необходимо признать существование нескольких целей в США и многих других странах. К ним относятся следующие:

- ***Экономический рост*** Производство товаров и услуг в большем объеме и лучшего качества или, говоря проще, достижение более высокого уровня жизни.
- ***Полная занятость*** Обеспечение подходящими рабочими местами всех тех, кто желает и способен работать.
- ***Экономическая эффективность*** Получение максимальной отдачи от доступных и используемых производственных ресурсов.
- ***Стабильный уровень цен*** Предотвращение значительного повышения или значительного понижения общего уровня цен, т.е. инфляции и дефляции.
- ***Экономическая свобода*** Предоставление компаниям, работникам и потребителям высокой степени свободы в их экономической деятельности.
- ***Справедливое распределение доходов*** Ни одна группа граждан не должна пребывать в крайней нищете, в то время когда другие купаются в роскоши.
- ***Экономические гарантии*** Социальное обеспечение для хронически больных, нетрудоспособных, недееспособных, уволенных в результате сокращения, престарелых или для тех, кто по иным причинам оказался лишенным возможности получать хотя бы минимальный доход.
- ***Торговый баланс*** Поддержание разумного баланса в международной торговле и международных финансовых сделках с другими странами.

Хотя большинство из нас могут согласиться, что перечисленные цели в основном для общества являются обоснованными, мы можем существенно разойтись во мнениях относительно их конкретного толкования. Какое изменение уровня цен можно назвать «значительным»? Что означает «высокая степень» экономической свободы? Что такое «справедливое» распределение доходов? Каким образом можно четко измерить достижение такой абстрактной цели, как «экономическая свобода»? Именно из-за этого такие цели зачастую являются предметом жарких общественных споров.

Кроме того, некоторые из этих целей являются взаимодополняющими в том смысле, что по мере достижения одной из них одновременно достигаются и некоторые другие. Например, достижение полной занятости означает ликвидацию безработицы, что является основной причиной несправедливого распределения доходов. Но отдельные цели могут противоречить друг другу или даже оказаться взаимоисключающими. В этом случае требуется отыскать **компромисс**, т.е. выбрать вариант, когда для достижения одной цели мы должны пожертвовать другой. Например, усилия по достижению больше-

го равенства в распределении доходов могут ослабить стимулы к труду, инвестированию, инновациям и деловому риску, т.е. составляющим, способствующим экономическому росту. Скажем, одним из способов обеспечения справедливого распределения доходов является налогообложение по высоким ставкам людей с высокими доходами и перераспределение налогового дохода в пользу людей с низким уровнем дохода. Но тогда могут уменьшиться стимулы к зарабатыванию денег у людей с высокими доходами, так как более высокие налоги уменьшают их вознаграждение за труд. Точно так же у человека с низкими доходами ослабляется мотивация к труду и другой производительной деятельности: зачем излишне напрягаться, если государство готово и так его обеспечивать.

Когда цели вступают в противоречие друг с другом, общество вынуждено выработать систему приоритетов в решении задач, которые оно перед собой ставит. Если достижение большей экономической свободы возможно только при условии снижения уровня экономических гарантий, а повышение уровня экономических гарантий достигается лишь при более низком уровне экономической свободы, общество должно оценить возможные компромиссы и решить, какое соотношение между ними будет для него оптимальным (наилучшим).

Краткое повторение 1.2

- 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; хорошо разработанные теории подтверждаются фактами.
- Теоретическая экономикс предусматривает формулирование теорий (или законов и принципов) и применение их для понимания и объяснения экономического поведения отдельных людей и институтов и экономики в целом; политическая экономикс использует теории для решения экономических проблем или для достижения экономических целей.
- Занятие политикой требует четкого формулирования целей, тщательного и всестороннего анализа вариантов политики и беспристрастной оценки полученных результатов.
- Некоторые экономические цели общества являются взаимодополняющими, другие вступают в противоречие друг с другом. В случае возникновения противоречий необходимо отыскать компромиссный вариант.

Макроэкономикс и микроэкономикс

Экономисты выводят и применяют принципы экономического поведения 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, макроэкономика 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. Другими словами, макроэкономикс изучает сразу весь «лес», а не отдельные «деревья», из которых он состоит.

Микроэкономикс

Микроэкономикс изучает конкретные экономические единицы. На данном уровне анализа экономист изучает характеристики отдельной экономической единицы или очень небольшой части экономики. 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 опять прибегнуть к аналогии, микроэкономикс изучает «песчинки, гальку и ракушки», а не весь «берег» в целом, или, если вернуться к предыдущему примеру, отдельные «деревья», а не «лес».

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 мно-

гие темы и подразделы экономикс уходят корнями в обе эти сферы. Например, несмотря на то, что безработица 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 10.)**

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 в некоторых европейских странах выше, чем в Соединенных Штатах», а нормативным: «Европейские страны должны реализовать соответствующую политику с целью снижения уровня безработицы». Позитивным также является утверждение: «При прочих равных условиях, если плата за обучение повысится, число абитуриентов в университете уменьшится», нормативным: «Чтобы больше студентов имели возможность получить образование, плата за обучение в университете должна быть уменьшена». 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 экономике 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. **(Ключевой вопрос 11.)**

Краткое повторение 1.3

- 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»). Теоретическая экономикс по своей природе является «позитивной», политическая экономикс – «нормативной».

Ловушки для обыденного сознания

Зачастую нам бывает трудно объективно и непредвзято рассматривать экономические вопросы, поскольку они в значительной степени затрагивают нас лично. 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 забота о собственных интересах — «жадностью». Государственные служащие могут быть заклеймлены «безмозглыми 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.

Определения

Некоторые термины, используемые в экономикс, имеют точные научные определения и в значительной степени отличаются от значений, в которых эти же слова используются в повседневной речи. Вообще говоря, никакой проблемы не возникнет, если все лица, действующие на экономическом пространстве, знают значения терминов и употребляют их одинаково. Но этого часто не происходит. Например, термин «инвестиции» для среднего гражданина ассоциируется с приобретением акций или облигаций на рынке ценных бумаг, таких, как акции компании *Microsoft* или государственные облигации. Но для экономиста термин «инвестиции» означает капитальные вложения в реальные активы, такие, как машины и оборудование, или строительство нового здания завода, что, конечно же, отличается от финансовой сделки, в ходе которой происходит лишь обмен денег на ценные бумаги.

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.

Это можно проиллюстрировать на простом неэкономическом примере. Вы смотрите футбольный матч, и местная команда демонстрирует великолепную игру. В состоянии эмоционального возбуждения вы вскакиваете со своего места, чтобы лучше видеть поле. Можно сделать справедливый вывод: «Если вы, *индивид*, смотрите стоя, вы лучше видите происходящее на поле». Но будет ли это утверждение справедливым в отношении всей группы, т.е. всех зрителей, наблюдающих игру на стадионе? Совсем не обязательно. Если *все* станут смотреть игру стоя, то каждый зритель — и вы тоже — будет видеть поле так же или еще хуже, чем когда все наблюдали игру сидя!

Рассмотрим другой пример — теперь уже из области экономикс: *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. 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*.

Вспомните различие между макро- и микроэкономикс, которое мы сделали ранее: логически ошибочные обобщения появляются потому, что обобщения, справедливые для одного из уровней анализа, не всегда верны для других.

Нарушение причинно-следственной связи

В экономикс иногда трудно определить причинно-следственную связь. Из-за этого две важные логические ошибки, часто возникающие при этом, мешают проводить экономический анализ.

Логическая ошибка типа post hoc Необходимо соблюдать осторожность, прежде чем сделать следующее заключение: «Поскольку событие *A* предшествует событию *B*, то *A* является причиной *B*». Этот вид ошибочного суждения известен в виде латинского изречения «post hoc, ergo propter hoc», что означает **«после этого, следовательно, по причине этого»**.

Предположим, в начале каждой весны шаман одного из племен совершает ритуальный танец. И примерно через неделю деревья и трава покрываются зеленью. Можем ли мы на основе этого с уверенностью заключить, что событие *A* — танец шамана вызвало событие *B* — появление весенней зелени? Конечно, нет! Петух кричит перед рассветом, но это совсем не значит, что именно крик петуха вызвал восход солнца!

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

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Рестораны быстрого обслуживания: экономический подход

Как экономический подход может помочь понять поведение потребителей в ресторанах быстрого обслуживания?

С точки зрения экономики можно разбирать самые разные явления, в частности, анализировать поведение людей, которые заходят повесть в рестораны быстрого обслуживания. Эти люди пришли сюда, если предстовить ситуацию в экономической перспективе, потому, что ожидоют, 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 напровляется к самой короткой очереди, полагая, что в этом случае ему придется потротить на получение еды меньше времени, чем в других очередях. Все посетители действуют рационально, так как время для них ресурс ограниченный, который можно потротить на что-либо еще помимо ожидония 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. Кок только все очереди стоновятся одинаковой длины, никокого дальнейшего перехода из одной в другую не происходит.

Что делают посетители этого ресторана, если, скажем, неожиданно начинает работать новое окно раздочи? 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!)

Посетители в ресторанах быстрого обслуживания выбирают очереди, не имея при этом полной информации. Например, прежде чем решить, в какую очередь вставать, они не изучают стоящих в очередях людей, чтобы определить, что те будут заказывать и в каком количестве. Это объясняется двумя причинами. Во-первых, большинство посетителей ответило бы на такой вопрос: «Это не ваше дело», и следовательно, никакой информации у таких «аналитиков» не появилось бы. Во-вторых, даже если бы они и смогли собрать информацию, время, необходимое для ее получения (издержки), скорее всего, превысило бы любую экономию времени, связанную с определением наилучшей очереди (выгоды). Поскольку получение информации связано с издержками, посетители ресторана выбирают очередь на основании несовершенной информации. Из-за этого далеко не всегда их решения приводят к ожидоемым результатам. Например, кто-то встонет в очередь, в которой стоящий впереди человек закажет гамбургеры и жареную картошку на 40 человек, ожидающих в припоркованном позади ресторано автобусе! Тем не менее в тот момент, когда посетитель, которому придется долго ожидать выполнения заказа стоящего перед ним человека, принимал решение о выборе очереди, он считал, что поступает оптимальным образом.

Неполнота информации объясняет и то, почему некоторые люди, войдя в ресторан быстрого обслуживания и увидев длинные очереди, сразу уходят. Эти посетители делают вывод, что предельные издержки (денежные плюс временные) слишком велики по сравнению с предельной выгодой. Они вообще не пришли бы в ресторан, если бы знали, что очередь там такая большоя. Но получение такой информации, например предварительная разведко при помощи сотового телефона, обошлось бы им дороже, чем предполагаемая выгода.

Наконец, подходя к прилавку, посетители должны решить, что они закажут. Делая этот выбор, они опять сравнивают предельные издержки и предельные выгоды, пытаясь 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.

опытных игроков или менее напряженный график последних игр.

Корреляция или каузальность Не следует путать корреляцию, или взаимосвязь, с каузальностью. Корреляция между двумя событиями или двумя комплектами 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.

Но каузальность работает и в обратном направлении. Люди с более высокими доходами могут позволить себе получить более высокий уровень образования, так же как они могут позволить себе купить больше мебели и больше бифштексов. А может быть, какая-то часть разбираемой здесь зависимости объясняется и другими факторами. Не выступает ли положительная корреляция между уровнями образования и дохода лишь следствием проявления необходимых для успеха в образовании качеств: способностей, мотивации, личных привычек, т.е. тех же свойств, которые необходимы и для того, чтобы работник мог достичь более высокого уровня производительности и получал более высокую заработную плату? Если это действительно так, то люди с этими качествами, скорее всего, получат *и* более высокое образование, *и* будут получать более высокие доходы. Но более высокий уровень образования как таковой не является причиной более высоких доходов. **(Ключевой вопрос 12.)**

Заглядывая вперед

Идеи, изложенные в данной главе, будут рассмотрены более подробно в последующих главах первой части, в которых мы изучим конкретные экономические принципы и модели. В частности, в гл. 2 мы выстроим модель выбора того, что производить, т.е. покажем задачи, с которыми сталкивается экономика. В гл. 3 и сопровождающей ее дополнительной интернет-главе 3*Web* будет представлена модель, которая поможет вам понять, каким образом устанавливаются цены и определяется количество товаров и услуг на отдельных рынках. В гл. 4 мы объединим все рынки и посмотрим, как работает так называемая *рыночная система*. И наконец, в гл. 5 и 6 мы рассмотрим важные секторы (составляющие) экономики, а именно частный, государственный и международный.

РЕЗЮМЕ

1. Экономикс – это изучение эффективных способов использования ограниченных ресурсов при производстве товаров и предоставлении услуг для удовлетворения как можно большего числа потребностей.
2. Экономический подход включает три элемента: ограниченность ресурсов и необходимость выбора; рациональное поведение; маржинализм. При его использовании предполагается, что индивидуумы и институты принимают рациональные решения на основе сравнения предельных издержек и предельных выгод.
3. Знание экономикс способствует эффективной организации гражданского общества и служит полезным инструментом для политиков, потребителей и работников.
4. 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.
5. Сформулированные экономистами обобщения называются принципами, теориями, законами или моделями. Формулированием принципов занимается теоретическая экономикс. Хорошие теории объясняют взаимоотношения, наблюдаемые в реальном мире, и позволяют прогнозировать то, что в нем произойдет в будущем.
6. Поскольку экономические принципы являются полезными инструментами прогнозирования, они выступают в качестве основы экономической политики, предназначенной для определения и максимально возможного решения проблем с минимальными издержками.
7. Широко признанными экономическими целями общества являются экономический рост, полная

занятость, экономическая эффективность, стабильный уровень цен, экономическая свобода, справедливость в распределении доходов, экономическая безопасность и рациональный баланс международной торговли и финансов. Некоторые из этих целей являются взаимодополняемыми, другие требуют применения компромиссных подходов.

8. Макроэкономикс рассматривает экономику в целом или ее отдельные важнейшие составляющие. Микроэкономикс занимается изучением конкретных экономических субъектов или институтов.
9. Позитивные утверждения отражают факты («что есть»), тогда как нормативные утверждения передают ценностные суждения («что должно быть»).
10. При изучении экономикс мы сталкиваемся со множеством ловушек, таких, как предубеждения и заблуждения, незнакомая или непонятная терминология, логические ошибки переноса свойств частного на целое и трудности выявления четких причинно-следственных связей.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономикс (*economics*)
Экономический подход (*economic perspective*)
Полезность (*utility*)
Маржинальный анализ (*marginal analysis*)
Научный метод (*scientific method*)
Теоретическая экономикс (*theoretical economics*)
Принципы (*principles*)
Обобщения (*generalizations*)
Допущение «при прочих равных условиях» (*«other-things-equal» assumption*)
Политическая экономикс (*policy economics*)
Компромиссы (*tradeoffs*)
Макроэкономикс (*macroeconomics*)
Агрегированная составляющая (*aggregate*)
Микроэкономикс (*microeconomics*)
Позитивная экономикс (*positive economics*)
Нормативная экономикс (*normative economics*)
Ошибка переноса свойств частного на целое (*fallacy of composition*)
Ошибочное суждение «после этого, следовательно, по причине этого» (*«after this, therefore because of this» fallacy*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. «Купите две штуки, и еще одну вы получите бесплатно». Поясните, почему «бесплатная» единица будет бесплатна для покупателя, но не для общества.
2. Что понимается под термином «полезность»; покажите, как этот термин связан с экономической перспективой рассмотрения явлений?
3. Приведите три примера недавно принятых вами решений, при которых вы, хотя бы в неявном виде, сопоставляли предельные выгоды с предельными издержками.
4. ***Ключевой вопрос*** Используя экономический подход, объясните, почему тот, кто обычно ест в меру в традиционном ресторане, может считаться обжорой в ресторане с буфетной стойкой, где с посетителей берут за обед фиксированную сумму независимо от количества съеденного.
5. Что такое научный метод и как он связан с теоретической экономикс? В чем заключается разница между гипотезой и экономическим законом или принципом?
6. Почему так важно понимать, что экономикс не является лабораторной наукой? Какие проблемы могут возникать при формулировании и применении экономических принципов?
7. Прокомментируйте следующие утверждения:
   а. Для хорошей экономической политики необходима хорошая экономическая теория.
   б. Обобщения и абстракции – синонимы.
   в. Для отделения правильных теорий от ошибочных необходимы факты.
   г. Выделить основные экономические принципы помогает допущение «при прочих равных условиях».
8. ***Ключевой вопрос*** Дайте подробное объяснение взаимосвязей между экономическими фактами, теорией и политикой. Критически оцените следующее утверждение: «Проблема экономической теории заключается в том, что на практике она не применима. Фактически она оторвана от реальной жизни».
9. В какой степени вы согласны с представленными в данной главе восемью экономическими целями? В каком порядке вы бы их расставили?
10. ***Ключевой вопрос*** Укажите, какое из следующих утверждений относится к области макроэкономикс, а какое – к микроэкономикс.
    а. Доля безработных в США в марте 2003 г. составила 5,8%.

б. С фабрики собачьих консервов фирмы *Alpo* в Боузере, штат Айова, в прошлом месяце уволили 15 рабочих.

в. Из-за внезапных холодов в центре Флориды урожай цитрусовых сократился, что вызвало повышение цен на апельсины.

г. Американский ВНП, с поправкой на инфляцию, в 2002 г. возрос на 2,4%.

д. На прошлой неделе банк *Wells Fargo* снизил процентную ставку по коммерческим кредитам на половину процентного пункта.

е. В 2002 г. индекс потребительских цен вырос на 1,6%.

11. ***Ключевой вопрос*** Определите, какое из следующих утверждений относится к позитивной экономикс, какое – к нормативной.

а. Максимальная температура сегодня составила 89 градусов по Фаренгейту.

б. Сегодня было слишком жарко.

в. При прочих равных условиях более высокие процентные ставки приводят к более низким объемам заимствования.

г. Процентные ставки в настоящее время слишком высоки.

12. ***Ключевой вопрос*** Объясните и приведите пример: а) ошибки переноса свойств частного на целое; б) ошибочного суждения «после этого, следовательно, по причине этого». Почему в экономикс так трудно выделять причинно-следственные связи?

13. Предположим, эмпирические исследования показывают, что студенты, которые тратят на обучение больше времени, получают более высокие оценки. Может ли эта взаимосвязь гарантировать, что любой конкретный студент, который будет заниматься дольше, получит более высокую оценку?

14. Исследования показывают, что женатые мужчины в среднем зарабатывают больше, чем их холостые сверстники. Почему следует с осторожностью относиться к утверждению о том, что в рассматриваемой здесь ситуации брак является *причиной*, а высокий доход – *следствием*?

15. (***Последний штрих***) Объясните с помощью экономического подхода поведение *работников* (не потребителей) ресторана быстрого обслуживания. Почему эти люди находятся в ресторане, а не, скажем, разъезжают по окрестностям в своих автомобилях? Почему они так старательно работают? Почему многие уходят с этой работы, как только заканчивают среднюю школу?

16. ***Интернет-вопрос. Достигаем ли мы экономических целей?*** Тремя первостепенными экономическими целями страны являются экономический рост (в виде повышения реального ВВП), полная занятость (безработица менее 5%) и стабильность уровня цен (годовая инфляция, измеряемая индексом потребительских цен, не превышающая 2%). На своем веб-сайте (http://www.whitehouse.gov/fsbr/esbr.html) Белый дом дает ссылки на многочисленные источники экономической информации, предоставляемой рядом правительственных учреждений. Посетите страницы, на которые даны ссылки по занятости, общему объему продукции и ценам, и определите, в какой степени выполняются указанные основные экономические цели.

17. ***Интернет-вопрос. Нормативная экономикс: республиканцы против демократов.*** Посетите веб-сайт республиканцев (http://www.rnc.org/) и демократов (http://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.

Երևանի պետական համալսարանի
մաթեմատիկայի և մեխանիկայի
ֆակուլտետի գրադարան

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 объе-

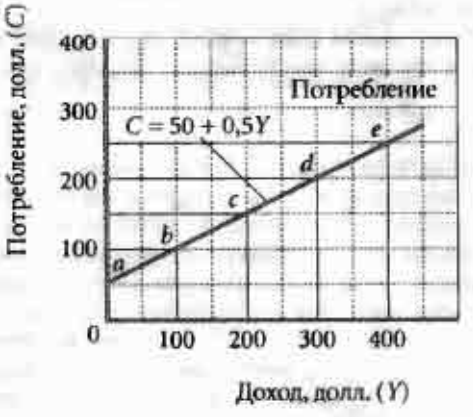


Рис. 1

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.

ма 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.

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.

Таблица 2

Зависимость между ценой билета и числом зрителей

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

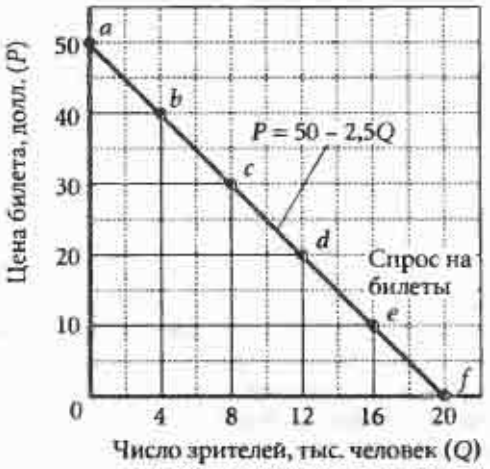


Рис. 2

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.

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 (учитывающее другой доход), равно +100 долл. Отсюда

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

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

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

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 1000 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.

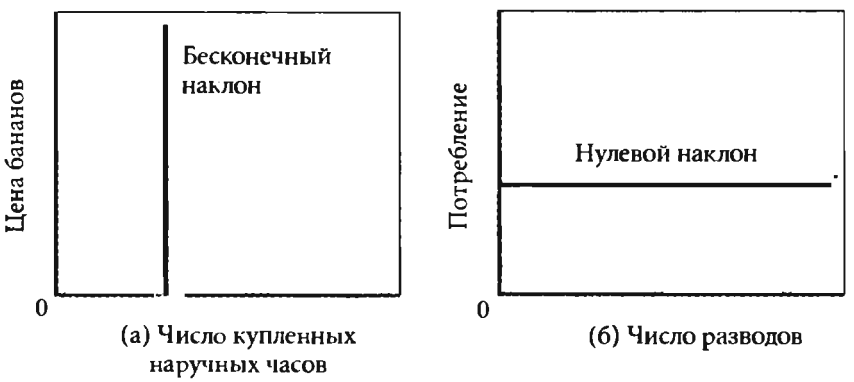


Рис. 3

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 $-2^1/_2$, 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 продвиже-

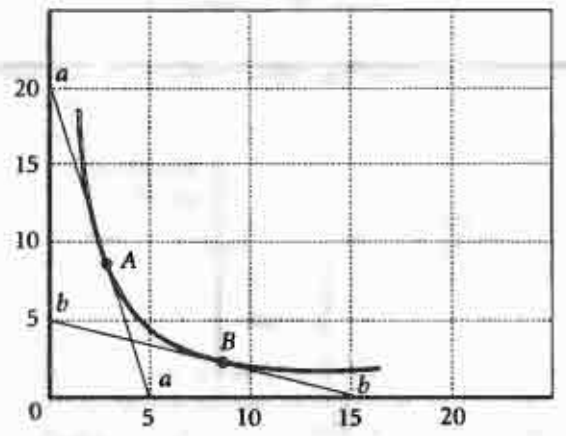


Рис. 4

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.

ния по кривой вниз и вправо этот наклон уменьшается, т.е. кривая несколько выравнивается. Поскольку 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 6 в приложении.)**

РЕЗЮМЕ К ПРИЛОЖЕНИЮ

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

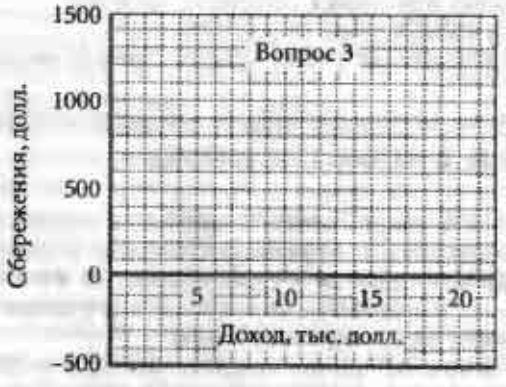
1. Вкратце поясните, как графики используются в качестве одного из способов отображения экономических соотношений. Что такое обратная зависимость? Как она изображается на графике? Что такое прямая зависимость? Как она изображается на графике? Изобразите и объясните связи, которые могут возникнуть между: 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,

способны 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:
   а) руководитель отдела спорта университета выбирает для соревнования сильнейшие команды противников;
   б) баскетбольная команда университета играет в том же городе, где и команда из Национальной баскетбольной лиги (НБА);
   в) 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.



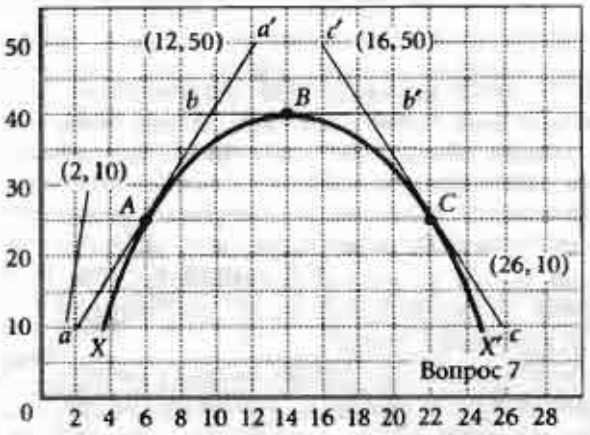
5. Предположим, когда процентная ставка на займы составляет 16%, предприятия считают невыгодным инвестировать средства в машины и оборудование. Однако, когда ставка снижается до 14%, целесообразно проинвестировать в средства производства 5 млрд долл. При ставке в 12% выгодно вложить в них уже 10 млрд 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.
   а. Связаны ли C и Y друг с другом положительно или отрицательно?
   б. Если представить это уравнение в графическом виде, будет ли прямая восходящей или нисходящей?

в. Как связаны переменные C и Y друг с другом — прямой или обратной зависимостью?

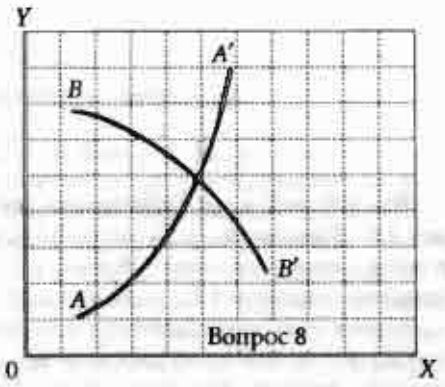
г. Каким будет значение C, если $a = 10$, $b = 0{,}50$, $Y = 200$?

в. 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'.



Проблема экономии



Вы каждый день принимаете решения, которые по своей сути являются экономическими. Предположим, у вас есть 50 долл. и вы думаете, как их лучше истратить. Может быть, купить новые джинсы? А что если потратить их на два или три компакт-диска? Или на билет на концерт? Следует ли вам во время учебы в колледже не работать и всю энергию направлять только на учебу и получение хороших оценок? В какой степени этот вариант оправдан, особенно учитывая высокую плату за обучение? Если же вы решите работать, следует ли вам работать в течение полного дня или только его часть? Будете ли вы работать в студенческом городке за меньшую плату или где-то в другом месте, но получать больше? Как скажется ваша работа на оценках за изучаемые курсы?

И время, и деньги — это редкие ресурсы, а принятие решений с учетом редкости всегда требует учета издержек. Если вы выбираете вариант покупки джинсов, платой за это становится отказ от компакт-дисков или посещения концерта. Если вы выбираете вариант работы в течение полной недели, платой за это может стать более высокий стресс, более низкие оценки либо даже дополнительный год или два обучения в колледже.

В этой главе изучаются базовые понятия экономикс: «редкость», «выбор» и «издержки». Сначала мы разберем *проблему экономии*, уделив основное внимание *запросам* и *ресурсам*. Затем мы разработаем две экономические модели: 1) *модель производственных возможностей*, включающую и демонстрирующую несколько основных идей; 2) простую *модель кругооборота*, где идентифицируются основные группы лиц, принимающих решения, и основные рынки экономики.

Основы экономикс

Основными положениями экономикс, в совокупности порождающими **проблему экономии** и фактически выступающими как ее фундамент, являются следующие два факта:

- экономические потребности общества, т.е. материальные потребности составляющих его индивидуумов и институтов, в буквальном смысле безграничны и неутолимы;
- экономические ресурсы, т.е. средства производства товаров и услуг, ограниченны, или редки.

Вы должны хорошо понимать эти два факта, поскольку на них основаны все последующие рассуждения.

Безграничные потребности

Что именно мы подразумеваем под понятием «экономические потребности»? Прежде всего желания потребителей приобрести и использовать различные товары и услуги, которые имеют для них ту или иную «полезность». Их перечень включает поразительно широкий спектр продуктов, начиная от самых необходимых — *предметов первой необходимос-*

ти (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. появились как результат общения людей друг с другом и возникновения привычек.

С течением времени, особенно под воздействием новых продуктов, потребности множатся. Удовлетворив какие-то потребности из прежнего перечня, мы пополняем его все новыми. Еще не так давно у нас, скажем, не возникало никакого желания приобретать *DVD*-плееры, услуги Интернета, цифровые фотоаппараты или пейджеры. Почему? Да потому, что этих товаров просто не существовало. Более того, появление и удовлетворение одних потребностей приводит к появлению следующих. Известно, что приобретение автомобилей моделей *Neon* или *Civic* часто порождает желание купить *Porsche* или *Mercedes*.

Услуги также удовлетворяют наши потребности, как и материальные продукты. Спектр услуг очень широк – ремонт автомобиля, удаление аппендикса, консультация юриста и бухгалтера, 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.

Частные фирмы и правительственные ведомства также стремятся добиться поставленных перед ними экономических целей. Частные фирмы хотят иметь в своем распоряжении фабричные здания, машины, грузовые автомобили, склады, коммуникационные системы и прочие составляющие, без которых им сложно реализовать свои производственные цели. Органы власти, отражая коллективные потребности граждан страны или преследуя собственные цели, стремятся строить автострады, школы, приобретать военную технику и вооружение и решать другие задачи.

В совокупности все эти потребности *неутолимы*, или *безграничны*, а это означает, что желание людей и организаций получить все товары и услуги в полной мере удовлетворить невозможно. Нашу потребность в каком-либо *конкретном* товаре или услуге удовлетворить можно. В течение некоторого времени нам вполне хватит зубной пасты или порции спагетти. Одной операции по удалению аппендицита нам будет вполне достаточно. Но совсем другое дело – товары *в целом*. Их мы в достаточном количестве не получаем и, скорее всего, не сможем получить и в будущем. Простого размышления будет достаточно, чтобы это понять: если попросить всех членов общества составить список всех необходимых им товаров и услуг, которые они бы купили, будь у них неограниченная сумма денег, этот список не имел бы конца.

Если выразить эту идею более кратко, запросы отдельных людей и общественных институтов до конца удовлетворить нельзя. Но тем не менее *цель всей экономической деятельности заключается в стремлении удовлетворить эти многообразные потребности.*

Ограниченные ресурсы

Второй фундаментальный факт заключается в том, что *экономические ресурсы ограниченны*, или *редки*. Под **экономическими ресурсами** понимаются все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для создания товаров и услуг. Сюда входит широкий круг объектов: фабричные и сельскохозяйственные строения, различные виды оборудования, инструментов, машин, используемых в производстве промышленных товаров и продуктов сельского хозяйства; разнообразные средства транспорта и связи; бесчисленные виды труда; земля и всевозможные полезные ископаемые. Экономисты подразделяют их на *материальные* ресурсы (землю, сырьевые материалы и капитал) и *человеческие* (труд и предпринимательская способность).

Категории ресурсов Рассмотрим четыре категории ресурсов.

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.

Капитал Понятие **капитал** (*капитальные*, или *инвестиционные 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**.

Инвестиционные товары отличаются от *потребительских товаров* тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров. Обратите внимание, что в используемом экономистами варианте термин «капитал» подразумевает *не* деньги, а *реальный капитал* в виде инструментов, оборудования и других производственных мощностей. Деньги как таковые

ничего не производят, а следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. Так называемый денежный, или финансовый, капитал является лишь средством для приобретения реального капитала.

Труд Понятие **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.

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. Выполняя 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. (Ключевой вопрос 4.)**

Плата за ресурсы Виды дохода, получаемого от предоставления материальных ресурсов – сырья и капитального оборудования, – соответственно называются *рентным* и *процентным доходом*. Доход, получаемый теми, кто предлагает свой труд, называется *заработной платой* и включает жалованье и различные дополнительные выплаты в форме премий (бонусов), комиссионных, гонораров, лицензионных платежей (роялти) и т.д. Предпринимательский доход называется *прибылью*, которая порой может принять отрицательное значение, т.е. стать убытком.

Относительная ограниченность ресурсов Все четыре вида экономических ресурсов, или факторов производства, обладают одним общим свойством: *они редки или имеются в ограниченном количестве*. Другими словами, наша планета имеет лишь определенное количество всех ресурсов, которые можно использовать в производстве товаров и услуг. Пахотные земли, полезные ископаемые, капитальное оборудование и труд (рабочее время) являются ограниченными. Вследствие редкости производственных ресурсов и ограничений, которые их редкость налагает на производственную деятельность, объем производства также ограничен. Например, в Соединенных Штатах – одной из самых богатых стран мира – объем производства на душу населения в 2002 г. ограничивался суммой 36 000 долл. В беднейших странах годовой объем производства на душу населения может быть от 300 до 400 долл.

Экономикс: занятость и эффективность

Проблема экономии является сердцевиной определения экономикс, данного в гл. 1: *экономикс – это общественная наука, исследующая проблему такого использования или применения ограниченных ресурсов, при котором достигается наибольшее, или максимальное, удовлетворение безграничных потребностей общества*. Экономикс изучает пути «наилучшего использования того, чем мы обладаем».

Таким образом, экономикс – это общественная наука об эффективности, о лучшем использовании ограниченных ресурсов. Общество стремится использовать свои ограниченные ресурсы эффективно, т.е. оно желает получить максимальное количество полезных товаров и услуг на основе использования доступных ему ресурсов, тем самым добиваясь максимального общего удовлетворения.

Полное использование доступных ресурсов

Чтобы в полной мере воспользоваться редкими ресурсами, общество должно добиться и полной занятости, и полного производства. Под **полной занятостью** мы понимаем использование всех доступных ресурсов. Скажем, работники не должны оставаться без работы, если они могут и хотят работать дальше, а пахотные земли и капитальное оборудование не должны простаивать.

Еще раз подчеркнем, что использоваться должны только *доступные* для этих целей ресурсы. Каждому обществу присущи известные обычаи и установившаяся практика, которые определяют, какие

именно ресурсы доступны для применения. Например, законодательство и обычаи большинства стран предусматривают, что труд детей и престарелых не должен использоваться. Аналогично пахотные земли в целях обеспечения их плодородия необходимо периодически оставлять под паром. Бывает также желательно «законсервировать» некоторые ресурсы и для будущих поколений.

Полный объем производства: эффективное использование ресурсов

Но полной занятости всех доступных ресурсов еще недостаточно. Чтобы добиться эффективности, необходимо достигнуть и полного объема производства. Под **полным объемом производства** мы понимаем такое использование всех ресурсов, которое обеспечило бы максимально полное удовлетворение наших экономических потребностей. Если нам не удается добиться полного объема производства, экономисты говорят, что наши ресурсы *недоиспользованы*.

Полный объем производства подразумевает два вида эффективности: эффективность производства и эффективность распределения. **Эффективность производства** достигается, когда *любые необходимые товары и услуги производятся с наименьшими издержками*. Когда мы производим, скажем, компакт-диски с минимальными затратами на единицу продукции, это означает, что мы расходуем наименьшее количество ресурсов на производство компакт-дисков и, следовательно, делаем сэкономленные ресурсы доступными для производства другой необходимой продукции. Предположим, у общества имеются ресурсы стоимостью в 100 долл. Если мы сможем затратить на производство компакт-дисков ресурсы всего в 5 долл., то для производства остальных товаров останутся ресурсы стоимостью 95 долл. Это лучше варианта, когда на производство компакт-дисков тратится 10 долл., а на прочие потребности остается ресурсов на 90 долл.

И наоборот, **эффективное распределение** означает, что ресурсы *используются для производства тех товаров и услуг, которые в наибольшей степени требуются обществу*. Например, обществу требуется перераспределить ресурсы для производства компакт-дисков и кассет, а не пластинок для проигрывателя. В настоящее время мы предпочитаем иметь компьютеры, а не пишущие машинки. Более того, мы не хотим направлять *все* имеющиеся у общества ресурсы на производство персональных компьютеров и компакт-дисков, часть средств мы выделим на выпуск автомобилей и строительство офисных зданий. Эффективное распределение требует, чтобы ассортимент товаров и услуг был «правильным», иными словами, чтобы каждая единица производилась бы с наименьшими издержками. Это означает, что ограниченные ресурсы должны распределяться между компаниями и отраслями таким образом, чтобы общество в целом получало бы именно те товары и услуги, в которых оно сейчас больше всего нуждается. **(Ключевой вопрос 5.)**

Краткое повторение 2.1

- Материальные потребности людей практически безграничны.
- Экономические ресурсы – земля, капитал, труд и предпринимательская способность – редки или ограниченны.
- Экономикс занимается эффективным распределением ограниченных ресурсов для достижения максимального удовлетворения материальных потребностей общества.
- Экономическая эффективность достигается при полной занятости ресурсов и при полном объеме производства.
- Для достижения полного объема производства необходимы эффективное производство и эффективное распределение ресурсов.

Таблица производственных возможностей

Поскольку ресурсы являются конечными, экономика при полной занятости ресурсов и полном объеме производства не может предоставить людям неограниченный объем выпускаемых товаров и предоставляемых услуг. Поэтому люди должны делать выбор, какие товары и услуги производить, а от каких отказаться. Необходимость и последствия такого выбора можно понять с помощью *модели производственных возможностей*. Сначала мы рассмотрим эту модель в виде таблицы, а затем и графика.

Допущения Мы начнем обсуждение модели производственных возможностей с нескольких упрощающих допущений.

- ***Полная занятость ресурсов и эффективность производства*** Экономика функционирует в условиях полного использования всех имеющихся ресурсов (полная занятость) и производит товары и услуги при наименьших издержках (эффективное производство).
- ***Постоянное количество ресурсов*** Имеющиеся факторы производства постоянны как по количеству, так и по качеству. Тем не менее соотношение их использования на различные цели в определенных границах может меняться, т.е. их можно перераспределять между различными пользователями; например, земля может использоваться для строительства завода или для производства сельскохозяйственных продуктов.
- ***Неизменная технология*** Технология производства – методы производства продукции – в ходе

нашего анализа считается неизменной. Это допущение, как и предыдущее, подразумевает, что мы рассматриваем нашу экономику в определенный момент времени или на протяжении очень короткого периода.

- ***Два продукта*** Экономика производит только два продукта – пищу и промышленных роботов. Пища 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.

Необходимость выбора Из принятых нами допущений очевидно, что общество сталкивается с необходимостью выбора. Редкость ресурсов означает ограниченные возможности в производстве пищи и промышленных роботов. Поскольку ресурсы ограниченны и используются полностью, всякое увеличение производства промышленных роботов потребует передачи на них части ресурсов с производства пищи. Правильно и обратное: если мы решим увеличить производство пищи, необходимые для этого ресурсы могут быть получены лишь за счет сокращения производства роботов. Другими словами, «бесплатных обедов не бывает». В этом и состоит суть проблемы экономии.

Рассмотреть различные комбинации двух продуктов и соответствующий им набор ресурсов (с учетом полного их использования и эффективного производства) позволяет **таблица производственных возможностей**. В табл. 2.1 приведены данные о такой гипотетической экономике, где производятся различные комбинации только двух продуктов – роботов и пищи. Избрав вариант *A*, эта экономика направила бы все свои ресурсы на производство роботов (инвестиционных товаров); при варианте *E* все наличные ресурсы были бы выделены на производство пищи (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. 2.1, по мере продвижения от варианта *A* к варианту *E* мы увеличиваем производство пищи, 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 пищи, 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 2.1

Возможности производства пищи и промышленных роботов при полном использовании ресурсов и достижении производственной эффективности

Тип продукта	Производственные альтернативы				
	A	*B*	*C*	*D*	*E*
Пища, 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. Наращивая 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 ограниченны, не позволяет такой экономике одновременно увеличивать выпуск обоих продуктов.*

Кривая производственных возможностей

Чтобы лучше понять смысл таблицы производственных возможностей, рассмотрим приведенные в ней данные в графическом изображении. Используем для этого простой двухмерный график, разместив, скажем, данные о производстве инвестиционных товаров (роботов) на вертикальной оси, а данные о производстве потребительских товаров (пищи) – на горизонтальной, как это показано на **рис. 2.1**. (**Ключевой график.**) Следуя методу, рассмотренному в приложении к гл. 1, мы можем построить **кривую**

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Рис. 2.1

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 2.1

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

Ответы: 1в, 2а, 3б, 4г.

производственных возможностей. 2.1 **Production possibilities curve**

Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет некий максимальный объем производства двух продуктов. Таким образом, эта кривая фактически изображает некую *границу*, 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

Относительная ограниченность ресурсов в сравнении с фактически безграничными потребностями, для удовлетворения которых эти ресурсы предназначены, вынуждает людей выбирать варианты их использования. Увеличение производства пиццы означает сокращение производства роботов. Количество других продуктов, от которого приходится отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, называется **альтернативными издержками** производства этого продукта. В примере количество роботов, от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительную единицу пиццы, и есть *альтернативные издержки*, или просто *издержки* производства этой единицы пиццы. ■ **2.1 Opportunity cost**

Переходя от варианта *A* к варианту *B* в табл. 2.1, 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*, — открывается 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.

Отметим два момента, касающихся альтернативных издержек:

- Анализ производится в *реальных* единицах, т.е. в физических, а не денежных единицах.
- Наше объяснение подразумевает *предельные* (в значении «добавочные» или «дополнительные») издержки, а не совокупные, или суммарные, альтернативные издержки. Например, предельные альтернативные издержки производства третьей единицы пиццы в табл. 2.1 — это три единицы роботов (7–4). Но *совокупные* альтернативные издержки производства трех единиц пиццы составляют шесть единиц роботов (одна единица роботов за первую единицу пиццы *плюс* две единицы роботов за вторую единицу пиццы *плюс* три единицы роботов за третью единицу пиццы).

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

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. 2.1 ясно 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, а такая кривая по определению относительно начала координат является выпуклой.

Экономическое обоснование Каков экономический смысл закона возрастающих альтернативных издержек? Почему увеличение производства пиццы связано с необходимостью жертвовать все большим количеством роботов? Ответ на эти вопросы сводится к следующему: *экономические ресурсы не в полной мере приспособлены для всех вариантов их альтернативного использования*. Многие ресурсы лучше использовать 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 веществ, 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 6.**)

Еще раз об эффективности распределения ресурсов

В нашем анализе мы намеренно делали упор на полное использование ресурсов и эффективность производства, которые позволяют обществу достичь *любой точки*, лежащей на кривой производственных возможностей. Теперь давайте снова вернемся к эффективности распределения ресурсов – проблеме определения наилучшего варианта, т.е. *оптимальной точки* на кривой производственных возможностей. Какая из всех достижимых комбинаций пиццы и роботов на кривой (см. рис. 2.1) является для общества наилучшей? Иначе говоря, какие объемы ресурсов следует направить на производство пиццы и какие – на производство роботов?

Дать ответ на этот вопрос, выбрав правильный путь, помогает наша дискуссия об *экономическом подходе*, о котором мы говорили в гл. 1. Вспомним, что экономические решения основаны на сравнении предельных выгод и предельных издержек. Любая экономическая активность, например производство или потребление, должна увеличиваться до тех пор, пока предельные выгоды (*marginal benefits*, *MB*) превышают предельные издержки (*marginal cost*, *MC*), и должна быть сокращена, если предельные издержки превышают предельные выгоды. Оптимальная активность возникает при соблюдении равенства $MB = MC$ (предельные выгоды равны предельным издержкам).

Рассмотрим снова пример с пиццей. Как мы уже знаем, согласно закону возрастающих альтернативных издержек, по мере выпуска все новых единиц предельные издержки (*MC*) производства дополнительных единиц пиццы будут расти. На это указывает восходящая кривая *MC* на рис. 2.2. Мы также знаем, что получаем дополнительную, т.е. предельную, выгоду (*MB*) от дополнительных единиц пиццы. Однако, хотя материальные потребности в целом ненасыщаемы, потребление второй единицы продукта дает вам меньше дополнительного удовлетворения, или меньше предельной выгоды, чем первая единица продукта. А третья даст еще меньше предельной выгоды, чем вторая. Это же относится и к обществу в целом. Следовательно, мы можем представить предельную выгоду от производства пиццы в виде нисходящей кривой *MB*, как это показано на рис. 2.2. Хотя при потреблении большего числа пицц совокупные выгоды общества растут, предельная выгода снижается.

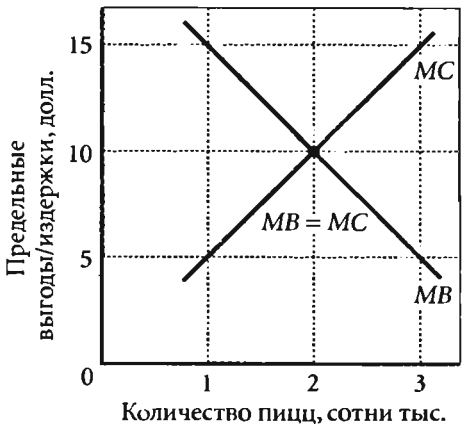


Рис. 2.2

Эффективность распределения ресурсов: $MB = MC$. Чтобы распределение ресурсов было эффективным, требуется увеличить выпуск производимой продукции до уровня, при котором предельные выгоды (*MB*) сравняются 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.

Оптимальное количество производимой пиццы, как показывает пересечение кривых предельных выгод (*MB*) и предельных издержек (*MC*), составляет 200 тыс. ед. Почему оно оптимально? Если бы, скажем, было произведено только 100 тыс. ед. пиццы, предельные выгод от пиццы превышали бы предельные издержки. Предположим, в денежном выражении предельные выгоды составляют 15 долл., а предельные издержки – только 5 долл. Из этого следует, что общество выделяет *недостаточно* ресурсов на производство пиццы, и поэтому ему следует увеличить объем производства этого продукта.

Почему? Потому что общество оценивает стоимость дополнительной пиццы в 15 долл., в то время как альтернативные продукты или услуги, которые могли бы быть произведены из требуемых ресурсов, стоят, как показывает кривая предельных издержек, только 5 долл. Общество выиграет, т.е. получит больше совокупного продукта, когда будет производить продукцию стоимостью 15 долл., отказавшись от альтернативных товаров или услуг, стоящих только 5 долл. Перевод части ресурсов из производства других продуктов в производство пиццы в данном случае означает, что теперь общество использует свои ресурсы более эффективно. Каждая дополнительная пицца до уровня в 200 тыс. ед. обеспечивает выгоду, что свидетельствует о повышении эффективности распределения ресурсов при та-

кой структуре производства. Но как только предельные выгоды сравняются с предельными издержками ($MB = MC$), стоимость производства пиццы и альтернативной продукции, выпускаемой из тех же ресурсов, становится одинаковой. Эффективность распределения ресурсов достигается при равенстве предельных выгод и предельных издержек ($MB = MC$).

И наоборот, производство 300 тыс. ед. пиццы будет означать *избыточное* выделение ресурсов на производство данного товара. В этом случае предельные издержки (MC) выпуска пиццы составляют 15 долл., а предельные выгоды (MB) – только 5 долл. Это значит, что единица пиццы оценивается обществом только в 5 долл., в то время как альтернативные продукты, которые можно было бы произвести из потраченных на это ресурсов, оцениваются в 15 долл. Произведя на одну единицу меньше, общество теряет пиццу стоимостью 5 долл., но, перераспределив освободившиеся ресурсы, получает другие продукты стоимостью 15 долл. Когда общество может получить что-то, стоящее 15 долл., отказавшись от чего-либо (пиццы) стоимостью только 5 долл., оно имеет чистый выигрыш. Из рис. 2.2 видно, что в рассматриваемом здесь примере чистый выигрыш может быть получен при сокращении производства пиццы до 200 тыс. ед.

Вывод: *ресурсы на производство любой продукции распределяются эффективно, когда объем выпуска продукции таков, что предельные выгоды равны предельным издержкам* ($MB = MC$). Применяя те же методы к производству роботов, мы определим, что оптимальный объем их выпуска ($MB = MC$) составляет 7 тыс. ед. Это означает, что в нашей гипотетической экономике эффективное распределение ресурсов обеспечивает вариант C, лежащий на кривой производственных возможностей: 200 тыс. пицц и 7 тыс. роботов. **(Ключевой вопрос 9.)**

Краткое повторение 2.2

- Кривая производственных возможностей иллюстрирует четыре концепции: а) *ограниченность* ресурсов неизбежно предполагает, что все комбинации производства продукции, лежащие выше кривой производственных возможностей, недостижимы; б) *выбор* отражает необходимость для общества выбирать лишь из достижимых комбинаций производства товаров и услуг, лежащих на кривой; в) убывание кривой подразумевает существование *альтернативных издержек*; г) выпуклость кривой отражает *возрастание альтернативных издержек*.
- Чтобы экономика действовала на кривой своих производственных возможностей, должны быть достигнуты полное использование ресурсов и эффективность производства.
- Для определения эффективного распределения ресурсов – наилучшей, или оптимальной, комбинации производства продукции, лежащей на кривой производственных возможностей, необходимо сравнение предельных выгод и предельных издержек.

Неполное использование ресурсов, экономический рост и будущее

Давайте теперь попытаемся понять суть первых трех допущений, лежащих в основе построения кривой производственных возможностей.

Неполное использование ресурсов и производственная неэффективность

Первое допущение заключалось в том, что наша экономика характеризуется полным использованием ресурсов и эффективностью производства. Если бы имелись бездействующие ресурсы (неполная занятость) или применяемые ресурсы использовались неэффективно, проведенный выше анализ и сделанные выводы претерпели бы изменения. Пять альтернативных вариантов из табл. 2.1 представляют ряд максимальных объемов производства, т.е. они показывают, какие комбинации числа роботов и количества 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 табл. 2.2.

Графически ситуация неполной занятости ресурсов или неэффективности производства может быть

Таблица 2.2

Возможности производства пиццы и промышленных роботов при полной занятости ресурсов и достижении производственной эффективности

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

представлена точкой *внутри* зоны, отделенной первоначальной кривой производственных возможностей, воспроизведенной снова на рис. 2.3. 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. 2.3 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.

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.

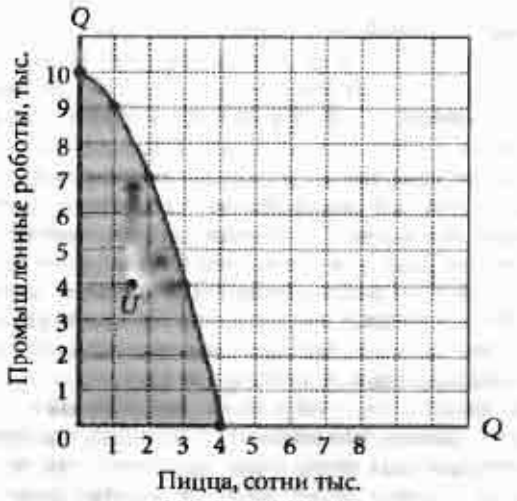


Рис. 2.3

Неполное использование ресурсов, производственная неэффективность 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 и производственной эффективности, 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*.

Увеличивающееся предложение ресурсов Хотя в каждый момент времени совокупные ресурсы являются неизменными как по количеству, так и 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.

Итоговым 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. 2.1, могут устареть и уступить место новым, которые представлены в табл. 2.2. Рост предложения ресурсов приводит к росту объема потенциального производства одного или обоих продуктов в каждом варианте. Происходит экономический рост, характеризующийся тем, что потенциальный объем выпуска продукции увеличивается.

Но такой благоприятный сдвиг кривой производственных возможностей вовсе *не гарантирует* того, что экономика действительно будет работать в режиме, соответствующем какой-либо точке, лежащей на новой кривой. Экономика может и не суметь полностью реализовать свои новые возможности. В настоящее время (2003 г.) полная занятость рабочей силы наступает при наличии в стране примерно 137 млн рабочих мест, однако через 10 или 20 лет в результате роста населения численность рабочей силы увеличится, и 137 млн рабочих мест уже будет недостаточно для обеспечения полной занятости. Из-за этого кривая производственных возможностей может сместиться, а производство может не достичь объема, представленного точкой, лежащей на новой кривой.

Технический прогресс Другое принятое нами допущение заключается в признании постоянства, или неизменности, технологии. Как свидетельствуют факты, техника и технология в течение длительного периода существенно прогрессировали. 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.

Таким образом, когда растет предложение ресурсов или совершенствуются технологии и техника, кривая производственных возможностей, изображенная на рис. 2.3, смещается вверх и вправо, что на рис. 2.4 иллюстрирует кривая *A′B′C′D′E′*. Такое смещение кривой производственных возможностей отражает рост экономического потенциала, проще говоря, **экономический рост**, т.е. *способность общества в целом производить больший объем продукции*. Такой рост является результатом: 1) увеличения предложения ресурсов; 2) улучшения качества ресурсов; 3) прогресса технологии.

Следствием такого роста становятся новые возможности: при полном использовании ресурсов экономика сможет производить больше роботов и одновременно больше пиццы. *Если статичная, нерастущая экономика вынуждена жертвовать частью продукции, чтобы получить больше другой продукции, динамичная, растущая экономика способна обеспечить себя большим количеством обоих продуктов одновременно.*

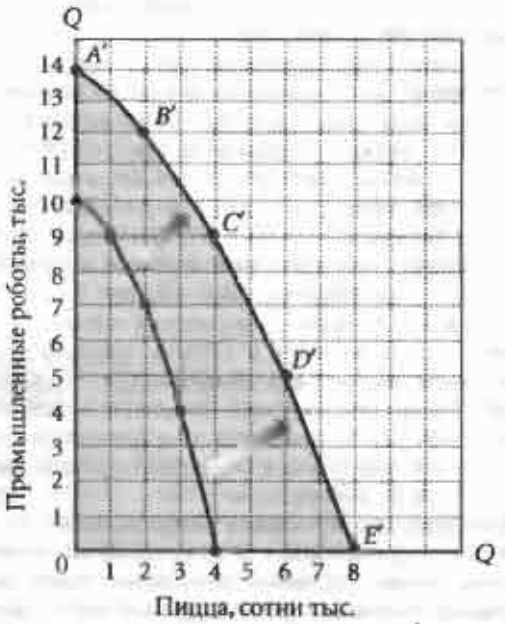


Рис. 2.4

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.

Обычно экономический рост не означает пропорционального увеличения мощностей страны в производстве всех выпускаемых в ней продуктов. Обратите внимание на рис. 2.4, который показывает, что хотя экономика в состоянии производить вдвое больше пиццы, рост производства роботов составляет лишь 40%. Чтобы убедиться, что вы поняли разбираемую здесь концепцию, постройте две новые кривые производственных возможностей: одна должна показать ситуацию, при которой возникла более совершенная технология производства роботов, а технология производства пиццы осталась неизменной; другая кривая должна проиллюстрировать усовершенствованную технологию производства пиццы при сохранении постоянной технологии производства роботов.

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. 2.5. 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, прохладительные напитки и т.п.

Предположим, существуют две страны — Альта и Зорн, экономики которых в данный момент во всех отношениях идентичны, за исключением того, что в настоящее время Альта, выбирая вариант на своей кривой производственных возможностей, отдает предпочтение не «товарам для будущего», а «товарам для настоящего». Эту альтернативу на рис. 2.5а отражает точка *A*. Она находится в нижней части кривой, что свидетельствует о высоком приоритете в Альте «товаров для настоящего». Зорн же в настоящее время отдает предпочтение выпуску большего объема «товаров для будущего», идя на уменьшение объема «товаров для настоящего» и выбрав, как показано на рис. 2.5б, точку *Z*.

Следовательно, при прочих равных условиях можно предвидеть, что будущая кривая производственных возможностей Зорна сместится вправо больше, чем кривая Альты. Иначе говоря, избрав сегод-

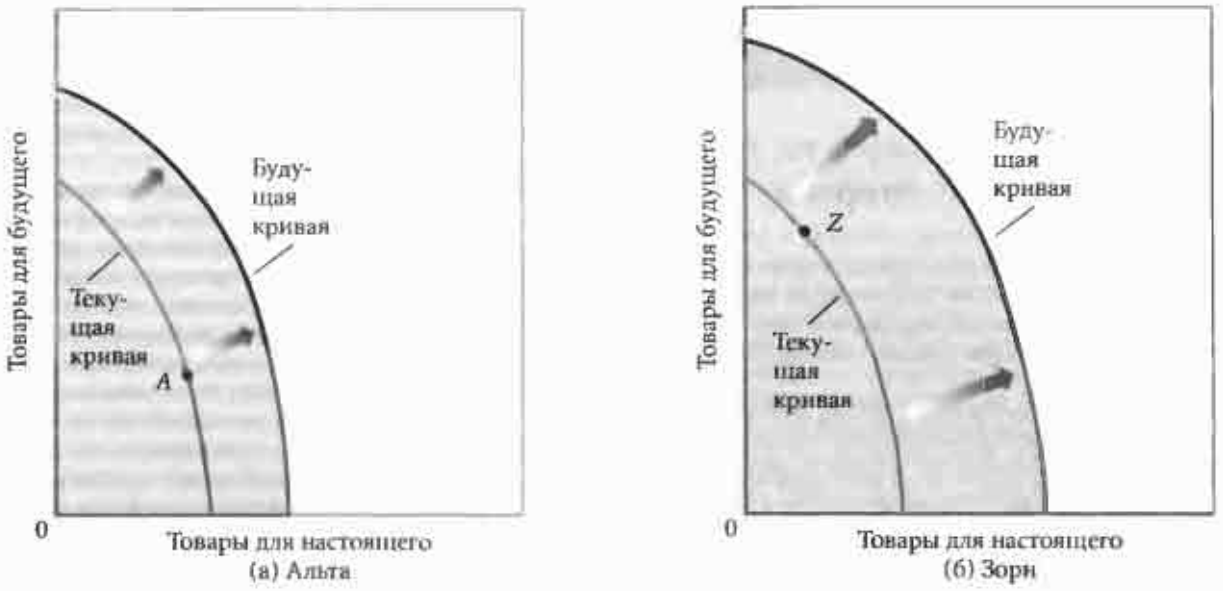


Рис. 2.5

Выбор экономикой позиций на кривой производственных возможностей для данного момента способствует определению того, какой эта кривая будет в будущем. Выбор в пользу «сегодняшних товаров», который предпочла Альта (а), приведет лишь к умеренному смещению кривой в будущем. И наоборот, выбор сегодня в пользу «товаров для будущего», как это сделала Зорн (б), будет иметь следствием гораздо большее смещение кривой вправо.

ня структуру производства, которая более благоприятствует технологическому прогрессу, увеличению количества и повышению качества материальных и людских ресурсов, Зорн сумеет обеспечить больший экономический рост, чем Альта. Если говорить в показателях инвестиционных товаров, Зорн предпочитает делать больше пристроек к своей «национальной фабрике», т.е. инвестировать большую долю своей текущей продукции, чем Альта. Такой выбор обеспечивает Зорну более быстрый экономический рост за счет наличия в будущем большей производственной мощности. Разумеется, это достигается ценой выпуска меньшего объема потребительских благ для текущих нужд. **2.2 Present choices and future possibilities**

Лучше ли вариант Зорна, чем Альты? Этого мы сказать не можем. Разные последствия лишь отражают разные предпочтения и приоритеты у сравниваемых здесь стран. (**Ключевые вопросы 10 и 11.**)

Количественная оценка: международная торговля

Из анализа производственных возможностей следует, что отдельная страна ограничена конкретными объемами производства, определяемыми ее производственными возможностями. Но *когда мы вводим в условия анализа международную специализацию и торговлю, этот вывод необходимо модифицировать.*

В последующих главах вы увидите, что 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. 2.1, можно просто продать в обмен на эту пиццу только два робота. Специализация и торговля имеют такой эффект, как будто у страны появилось больше ресурсов лучшего качества или страна смогла открыть новый технологический метод производства. И в том, и в другом случае это означает, что у общества появилось больше и капиталь-

ных, и потребительских товаров. Объем продукции благодаря международной специализации и торговле возрастает, что эквивалентно экономическому росту.

Краткое повторение 2.3

- 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.

Практическое применение кривой производственных возможностей и примеры

Существует множество областей практического применения кривой производственных возможностей. Один из примеров этого рода представлен во вставке «Последний штрих», где рассказывается о событиях 11 сентября и войне с терроризмом. Здесь же мы рассмотрим несколько других примеров этого рода.

Безработица и неэффективность производства Когда в 1930-х гг. Соединенные Штаты переживали самые тяжелые времена Великой депрессии, их экономика действовала намного ниже кривой производственных возможностей. В какой-то период времени безработными были четверть американских рабочих, треть производственных мощностей страны простаивала. В последующие после Великой депрессии годы США не раз оказывались в подобных ситуациях, хотя они и не были столь катастрофическими. Последний экономический спад в стране произошел в 2001 г. В этот год общий объем производства упал, безработица повысилась, экономика снова стала действовать ниже кривой производственных возможностей.

Время от времени со всплесками безработицы и простаивающими производственными мощностями сталкиваются почти все страны. Скажем, всего за последнее десятилетие, после 1995 г., экономические спады пережили множество стран, в том числе Аргентина, Япония, Мексика, Германия и Южная Корея, в результате чего они опускались, по крайней мере временно, ниже своих кривых производственных возможностей.

Экономики, в которых происходит масштабная дискриминация по расовым, этническим или гендерным основаниям, не могут добиваться производственной эффективности, и поэтому такие экономики действуют ниже своих кривых производственных возможностей. Так как дискриминация не позволяет дискриминируемым получать работу, в полной мере соответствующую их навыкам и умениям, общество получает меньший объем продукции. Поэтому устранение дискриминации привело бы к росту экономики, что можно показать графически – смещением от точки, располагающейся ниже кривой производственных возможностей, к точке, лежащей на этой кривой.

Аналогично экономики, в которых использование труда и методы производства основаны прежде всего на традициях и привычках, а не эффективности, действуют намного ниже своих кривых производственных возможностей.

Компромиссы и альтернативные издержки Во многих областях мы видим наличие компромиссов и альтернативных издержек, приводящих к перемещению вдоль кривой конкретных производственных возможностей. (Любые два значения «выпуска продукции» можно показать на осях графика кривых производственных возможностей.) Следует ли вырубать деревья на живописной местности, вести там добычу минеральных ископаемых или эту территорию целесообразнее сохранить в первозданном виде? Если земля используется для вырубки и добычи полезных ископаемых, альтернативными издержками становится отказ от дикой природы и тех преимуществ, которые люди получают от нее. И наоборот, если земля остается в первозданном виде, альтернативными издержками будут утраченная стоимость древесины и минералов, которые общество не получит с этой территории.

Следует ли обществу выделять больше ресурсов на правовую систему страны (полиция, суды и тюрьмы) или на образовательную (преподаватели, книги и школы)? Если общество выделяет больше ресурсов на правовую систему, то при прочих равных условиях альтернативными издержками будет отказ от улучшения образования. И наоборот, если больше ресурсов выделяется на образование, альтернативными издержками становится отказ от более совершенной правовой системы. Если же мы решим выделить больше ресурсов на обе эти системы, какими другими товарами и услугами нам придется пожертвовать? Здравоохранением? Национальной обороной?

Смещение кривых производственных возможностей Мы уже видели, что больший объем ресурсов, ресурсы более высокого качества и более совершенная технология смещают кривую производственных возможностей страны вправо. Примером возрастания общего объема ресурсов можно назвать резкое увеличение в Соединенных Штатах за последние 40 лет числа работающих женщин; 60% взрослых американских женщин сегодня работают полный или неполный рабочий день, а в 1965 г. их число составляло только 40%.

За последнее десятилетие женщины в значительной степени повысили производительность своего труда, в основном за счет лучшего образования и более совершенной профессиональной подготовки. В результате теперь они могут получать более высокую заработную плату. Поскольку более высокая заработная плата повысила альтернативные издержки (в виде отказа от этих доходов) варианта домохозяйки, женщины заменили на рынке труда многих мужчин, из-за чего традиционные виды деятельности домохозяйки стали более «дорогими», чем прежде. Эта замена занятости особенно заметна среди замужних женщин. Помимо действия ряда других факторов, таких, как изменение отношения к работе и более широкие возможности для поступления на работу, возрастающие доходы женщин привели к заметному увеличению в Соединенных Штатах числа работающих женщин. Этот рост объема доступных ресурсов позволил сместить кривую производственных возможностей США вправо.

Примером более совершенной технологии можно назвать недавний всплеск новых разработок в области компьютеров, коммуникаций и биотехнологий. Благодаря технологическим прорывам цены на компьютеры существенно понизились, хотя скорость работы этих устройств значительно возросла. Сотовые телефоны и Интернет расширили коммуникационные возможности, увеличили объемы производства и улучшили эффективность деятельности рынков. Прорывы в биотехнологиях, особенно в генной инженерии, привели к важным открытиям в сельском хозяйстве и медицине. Многие экономисты считают, что эти новые технологии настолько важны, что смогут обеспечить США более быстрый экономический рост, чем в прошлом (благодаря чему смещение кривой производственных возможностей этой страны вправо будет происходить быстрее, чем раньше).

Экономические системы

Для решения проблем экономии общество должно развивать свою **экономическую систему** – *конкретный набор институциональных структур и координи-*



Рассмотрим следующую ситуацию...

Стоит ли образование в колледже расходов на его получение?

Учителя и родители постоянно нацеливают способных детей на получение высшего образования. Однако соучредитель *Microsoft* Билл Гейтс (*Bill Gates*) и ведущая ток-шоу Опра Уинфри* (*Oprah Winfrey*) бросили учебу в колледже, а звездо бейсбола Алекс Родригес (*Alex Rodriges*) вообще никогда туда не поступал. Может быть, высшее образование вообще не нужно и Гейтс, Уинфри и Родригес поступили правильно?

Принятие решения об учебе в высшей школе предусматривает взвешивание будущих выгод и нынешних издержек. К будущим выгодам в первую очередь относятся более высокие ожидаемые доходы в течение всей жизни. К настоящим издержкам относятся прямые росходы, скожем, плата за обучение или покупка книг, и косвенные (или альтернативные) издержки, на которые придется пойти, отказавшись от дохода, который вы могли бы получить как штатный работник после получения диплома о завершении учебы в средней школе. Студенты поступают в колледж, так как ожидают, что долгосрочные выгоды этого обучения перевесят краткосрочные издержки.

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 баколавра, это помешало бы ей успешно пройти ряд этапов, благодаря которым она смогла создать свое знаменитое ток-шоу. Родригес всегда знал, что спортивная корьера 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 альтернативные издержки и поэтому сделали хороший выбор. Однако следует подчеркнуть, что их ситуация далеко не типична. Выпускники колледжей обычно зарабатывают за всю свою жизнь примерно на 50% больше своих сверстников, которые ограничились дипломом средней школы. Поэтому для большинства студентов рекомендация поступить в колледж, закончить его и получить степень вполне разумна.

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

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

11 сентября 2001 г. и война с терроризмом

Анализ производственных возможностей помогает лучше разобраться с экономическими последствиями террористических атак на Соединенные Штаты и ответом правительства США на них как на территории своей страны, так и в Афганистане и Ираке.

Катастрофическое разрушение зданий в Нью-Йорке (Всемирный торговый центр) и Вирджинии (Пентагон) в результате террористических атак 11 сентября 2001 г. не только привело к огромному количеству человеческих жертв, но и существенно снизило общие производственные мощности США. Если провести анализ производственных возможностей, эти трагические события сместили кривую производственных возможностей страны влево. Однако это смещение было относительно слабым, так как атаки террористов вызвали разрушения только небольшой части труда и капитала страны. Фактические потери капитала (около 16 млрд долл.) в результате этой трагедии эквивалентны потерям Соединенных Штатов от крупных природных катастроф вроде ураганов и землетрясений. Конечно, гибель примерно 3000 людей оказалась более масштабной, чем при природных катаклизмах. По оценкам, их смерть привела к тому, что будущий объем производства и доходов в стране снизился на 3–4 млрд долл.*

Анализ производственных возможностей также помогает оценить издержки и выгоды ведения войны с терроризмом, в том числе войн в Афганистане и Ираке. По оценкам Министерства обороны, издержки на обеспечение безопасности страны и ведение войны с террористами в Афганистане в 2002 г. составили 30 млрд долл. Первые оценки расходов на ведение войны в Ираке показывают, что США эти действия стоили 62 млрд долл., а восстановление страны может потребовать еще больше средств.

Если мы разделим все производство США на две большие группы: «товары для обороны» (= военные товары + товары для защиты страны) и «гражданские товары», мы можем отложить их на осях диаграммы производственных возможностей, похожей на ту, которая представлена на рис. 2.1. Альтернативными издержками выделения большего объема ресурсов на товары для обороны являются гражданские товары, которыми придется в этом случае пожертвовать. В экономике с полной занятостью больший объем товаров для обороны достигается за счет альтернативных издержек в виде уменьшения числа гражданских товаров: здравоохранения, образования, контроля за загрязнением окружающей среды, персональных компьютеров, жилых домов и т.д. Таким образом, издержками ведения войны становится отказ от ряда товаров и услуг**. Выгоды от такой политики очевидны – более совершенная защита и сохранение в будущем жизней американцев, их активов и благосостояния.

Общество должно оценить предельные выгоды (МВ) и предельные издержки (МС) дополнительного числа товаров для обороны и определить их оптимальное количество, т.е. решить, какую выбрать точку на кривой производственных возможностей в координатах «товары для обороны – гражданские товары». Даже на уровне оценок задача определения предельных выгод и предельных издержек решается очень приблизительно, хотя и в этом случае использование анализа МВ-

рующих механизмов. Экономические системы прежде всего различаются по двум признакам: 1) тому, кто владеет факторами производства; 2) способу координации и управления экономической деятельностью. Все экономические системы в целом можно разделить на два основных типа: рыночную и командную.

Рыночная система

Для **рыночной системы** или, как ее еще называют, **капитализма** в первую очередь характерны частная собственность на ресурсы и использование рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В такой системе поведение каждого участника мотивируется его личными интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свою удовлетворенность или прибыль 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

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

MC – полезный способ, с помощью которого можно сделать предварительный выбор. Эффективность распределения требует, чтобы общество увеличивало производство товаров для обороны до тех пор, пока не будет достигнуто условие *MB* = *MC*.

События 11 сентября 2001 г. и будущие угрозы, вызванные ими, повысили воспринимаемые обществом предельные выгоды от «товаров для обороны». Если мы обозначим горизонтальную ось на рис. 2.2 как «товары для обороны» и покажем, что кривая *MB* смещается вправо, то увидим, что оптимальное количество «товаров для обороны» растет. Учитывая озабоченность жителей страны, вызванную трагическими событиями 11 сентября, Соединенные Штаты стали выделять больше ресурсов на оборону страны. Однако анализ *MB*–*MC* также напоминает, что мы можем истратить на оборону страны как слишком много, так и слишком мало средств. Помня об этом, Соединенные Штаты не должны тратить на «товары для обороны» больше средств, чем это соответствует условию *MB* = = *MC*. Если это произойдет, значит, для производства «товаров для обороны» общество пожертвовало избыточным количеством «гражданских товаров».

Пока слишком рано делать выводы, в какой степени террористические атаки и перераспределение ресурсов на военные действия и защиту страны замедлили рост производственных мощностей США. С одной стороны, более высокая степень безопасности в масштабах всей экономики может отвлечь часть ресурсов от капитала, позволяющего увеличить производственные мощности, чтобы направить их в капитал, который используется лишь для защиты существующего капитала. (Только оборудование, затребованное правительством на проверку багажа пассажиров, стоит 4 млрд долл.!) Еще больше проблем может вызвать масштабный переброс экономических ресурсов с бизнес-операций на военные действия и восстановительные работы в других странах. Кроме того, может измениться объем расходов на исследования и разработки (НИОКР), и теперь большая их часть будет направлена на войну с терроризмом и, следовательно, меньшая – на инновации в частном секторе, которые работают на рост производственных мощностей. Если война с терроризмом задержит накопление частного капитала и снизит темпы технологических разработок, темпы долгосрочного роста экономики США снизятся. Из-за этого кривая производственных возможностей не сместится вправо настолько, насколько могла бы. С другой стороны, НИОКР в военных целях иногда работают и на технологические прорывы гражданского назначения, скажем, система глобального позиционирования (*GPS*) появилась именно в результате разработок военных, а такие новинки находят активное применение в частном секторе.

* Важно понимать, что страховые покрытия зданий и людей не снижают убытков экономики. Страховые выплаты не восстанавливают разрушенных ресурсов. Замещение требует новых ресурсов, которые могли бы использоваться в других, альтернативных целях, которыми в этом случае придется пожертвовать.

** Поскольку в 2001, 2002 и 2003 гг. экономика США не находилась в состоянии полной занятости, компромисс между «товарами для обороны» и «гражданскими товарами» был не таким предельным, каким мог бы быть. Поэтому доля дополнительных «товаров для обороны» – это прежде всего результат перераспределения ресурсов в рамках оборонного ведомства, а не направления ресурсов, использовавшихся в производстве «гражданских товаров».

предлагаются в условиях конкуренции. Результатом таких взаимоотношений становится соревнование между многими небольшими и независимыми продавцами и покупателями каждого продукта или услуги – конкуренция. Таким образом, экономическая власть оказывается широко рассредоточенной.

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. **P 2.2 Laissez-faire**

Однако в капитализме, в том виде как он реализуется в Соединенных Штатах 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 бы, либо производились бы 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.

Командная система

Альтернативой рыночной системе является **командная система**, также известная 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, принимаются 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.

Чистая командная экономика в распределении ресурсов между предприятиями, которые принадлежат государству, должна полагаться исключительно на центральное планирование. Однако в реальной жизни даже Советский Союз, страна, которая до прекращения своего существования в 1991 г. была лидером командной экономики, до некоторой степени опирался в своем хозяйстве на рыночные цены и сохранял какие-то остатки частной собственности. Недавние реформы в России, Китае и большинстве восточноевропейских стран призваны повернуть их хозяйственные системы от командной к капиталистической экономике, ориентированной на рынок. До сих пор реформы в Китае были относительно незначительными, но даже в этом виде они уже ослабили зависимость этой страны от центрального планирования. Хотя органы власти в этой стране по-прежнему владеют основными ресурсами и капиталами, для организации и координации своей экономики Китай все больше использует свободные рынки. На сегодняшний день последними бастионами полностью централизованной экономики остаются Северная Корея и Куба.

Модель кругооборота

Поскольку на мировой арене теперь преобладают рыночные системы, необходимо хорошо разобраться с тем, как они функционируют. Наша цель в оставшейся части этой главы – выделить в рыночной системе основные группы лиц, принимающих решения, и основные рынки. В гл. 3 будет объяснено, как на отдельных рынках устанавливаются цены. Затем, в гл. 4, мы более подробно рассмотрим характеристики рыночной системы и объясним, как в ней решаются экономические проблемы.

Как видно из **рис. 2.6 (Ключевой график)**, в рыночной экономике существуют две основные группы тех, кто принимает решения, – *домохозяйства* и *виды бизнеса* (*фирмы*). (Государство – еще одну, третью, структуру, принимающую решения в такой экономике, – мы рассмотрим в гл. 5.) Здесь также можно выделить два масштабных рынка: *рынок ресурсов* и *рынок продуктов*.

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.

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. 2.6, *реальный поток* эко-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Рис. 2.6

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 2.6

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

Ответы: 1в, 2г, 3б, 4а

номических 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. Эти потоки являются одновременными и повторяющимися. ■ **2.3 Circular flow diagram**

РЕЗЮМЕ

1. Экономикс базируется на двух основных фактах: а) материальные потребности людей практически безграничны; б) экономические ресурсы ограниченны.
2. Экономические ресурсы можно классифицировать как материальные ресурсы – сырье и капитал – и как человеческие ресурсы – труд и предпринимательская способность. Эти ресурсы являются факторами производства.
3. Экономикс занимается проблемой использования ограниченных ресурсов в производстве товаров и услуг с целью удовлетворения материальных потребностей общества. Чтобы удовлетворить эти потребности максимально, жизненно важно обеспечить полное и эффективное использование имеюшихся ресурсов.
4. Эффективное использование ресурсов состоит из эффективности производства (производство любого продукта с наименьшими затратами) и эффективного распределения ресурсов (производство набора продуктов, в наибольшей степени нужного обществу).
5. Экономика, в которой достигнуты полное использование ресурсов и эффективность производства, т.е. та, которая функционирует на кривой производственных возможностей, вынуждена жертвовать выпуском одних товаров и услуг для увеличения производства остальных. Поскольку продуктивность ресурсов в разных вариантах их возможного использования не одинакова, перераспределение ресурсов из одной сферы их применения в другую подчиняется закону возрастающих альтернативных издержек. Это означает, что производство дополнительных единиц одного продукта требует отказа от производства *все большей* части другого продукта.
6. Эффективность распределения ресурсов означает достижение оптимальной точки на кривой производственных возможностей. Она представлена максимальным по ценности для общества набором продуктов и определяется расширением производства каждого продукта до тех пор, пока его предельные выгоды (*MB*) и предельные издержки (*MC*) не сравняются.
7. 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.
8. По своему подходу к решению проблемы экономии 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 (социализме или коммунизме) основные ресурсы принадлежат государству, а общую направленность экономической деятельности определяет центральный планирующий орган.
9. Действие рыночной системы можно описать с помощью модели кругооборота. В этой упрощенной модели представлены рынки продуктов и ресурсов и основные потоки доходов и расходов, а также ресурсов и готовых продуктов между домохозяйствами и фирмами. На рынке ресурсов в качестве покупателей выступают фирмы, а продавцов – домохозяйства. На рынке продуктов стороны меняются: здесь продают виды бизнеса, а покупают домохозяйства.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Проблема экономии (*economizing problem*)
Экономические ресурсы (*economic resources*)
Земля (*land*)
Капитал (*capital*)
Инвестирование (*investment*)
Труд (*labor*)
Предпринимательская способность (*entrepreneurial ability*)
Факторы производства (*factors of production*)
Полная занятость (*full employment*)
Полный объем производства (*full production*)
Эффективность производства (*productive efficiency*)

Эффективное распределение (*allocative efficiency*)
Потребительские товары (*consumer goods*)
Товары производственного назначения (*capital goods*)
Таблица производственных возможностей (*production possibilities table*)
Кривая производственных возможностей (*production possibilities curve*)
Альтернативные издержки (*opportunity costs*)
Закон возрастающих альтернативных издержек (*law of increasing opportunity costs*)
Экономический рост (*economic growth*)
Экономическая система (*economic system*)
Рыночная система (*market system*)
Капитализм (*capitalism*)
Командная система (*command system*)
Рынок ресурсов (*resource market*)
Рынок продуктов (*product market*)
Модель кругооборота (*circular flow model*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Критически проанализируйте следующее выражение: «Запросы людей не являются неограниченными. Я могу это очень легко доказать. Каждое утро за завтраком я пью столько кофе, сколько хочу». Объясните также смысл следующего выражения: «По мере того как мы перестаем быть детьми и становимся взрослыми, наши потребности и желания меняются, но не исчезают».
2. Что такое экономические ресурсы? На какие категории экономисты их делят? Какие ресурсы также называются *факторами производства*? Поясните смысл следующего выражения: «Если бы ресурсы были неограниченными и бесплатно доступными, такого учебного предмета, как экономикс, просто не было бы».
3. Почему в экономикс деньги не считаются капитальным ресурсом? Почему предпринимательская способность считается отдельной категорией экономического ресурса, отличной от труда? Каковы основные функции предпринимателя?
4. ***Ключевой вопрос*** Дайте классификацию следующих ресурсов *Microsoft* по категориям «труд», «земля», «капитал» и «предпринимательская способность»: программисты, пишущие программы; Билл Гейтс; мощности для производств *CD-ROM*; место, где располагаются здания *Microsoft*; команды строителей, действующие на территории *Microsoft*; реактивный самолет, принадлежащий *Microsoft*.
5. ***Ключевой вопрос*** Покажите разницу между полным использованием ресурсов и полным производством применительно к анализу производственных возможностей. Покажите разницу между эффективностью производства и эффективностью распределения. Приведите пример ситуации, когда достигается эффективность производства, но нет эффективности распределения.
6. ***Ключевой вопрос*** Ниже представлена таблица производственных возможностей выпуска военной и гражданской продукции.

	Альтернативные варианты выпуска продукции				
Вид продукции	***A***	***B***	***C***	***D***	***E***
Автомобили	0	2	4	6	8
Ракеты	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? Одной дополнительной ракеты? Объясните, каким образом эта кривая отражает закон возрастающих альтернативных издержек.
   в. Как должна вести себя экономика, чтобы оказаться в какой-либо точке на кривой производственных возможностей?
7. Каковы альтернативные издержки учебы в колледже? В 2002 г. почти 80% американцев с университетским образованием имели работу и только около 40% людей, которые не закончили обучение в средней школе. Каким образом разницу в этих цифрах можно объяснить при помощи альтернативных издержек?
8. Предположим, вы приходите в магазин, собираясь заплатить за товар 100 долл., и узнаете, что в другом магазине в двух милях отсюда его можно купить за 50 долл. Поедете ли вы туда его покупать? Сколько вы выгадаете от такого решения? Каковы альтернативные издержки вашего решения? Теперь предположим, вы приходите в магазин, собираясь заплатить за товар 6000 долл., но узнаете, что в другом магазине он стоит 5950 долл. Примете ли вы то же решение, что и раньше? Как это ни удивительно, вам стоит это сделать! Объясните, почему.

9. ***Ключевой вопрос*** Опишите и объясните форму кривых предельных выгод и предельных издержек. Как их можно использовать для оптимального распределения ресурсов для конкретного продукта? Если объем производства в настоящий момент таков, что предельные издержки превышают предельные выгоды, то большее или меньшее количество ресурсов следует выделить на производство этого продукта? Поясните ваш ответ.
10. ***Ключевой вопрос*** Обозначьте буквой *G* точку *внутри* кривой производственных возможностей, которую вы построили при ответе на вопрос 6. Что она означает? Теперь обозначьте *H* точку *вне* кривой – выше нее. Что показывает эта точка? Что должно произойти, прежде чем экономика сможет достичь уровня производства, обозначенного точкой *H*?
11. ***Ключевой вопрос*** Возвращаясь к вопросу 6, предположим, что произошло совершенствование технологии производства ракет, а технология производства автомобилей осталась неизменной. Постройте новую кривую производственных возможностей. Теперь предположим, что технологический прогресс затронул лишь производство автомобилей, но не ракет. Постройте новую кривую производственных возможностей, а затем кривую производственных возможностей, отражающую развитие технологии в производстве и ракет, и автомобилей.
12. Объясните, как каждый из перечисленных ниже факторов влияет на положение кривой производственных возможностей.
    а. Средние экзаменационные оценки студентов колледжей и учеников старших классов школ снижаются.
    б. Доля безработных снизилась с 9 до 6% численности рабочей силы.
    в. Расходы на оборону сокращаются, что позволяет государству тратить больше средств на здравоохранение.
    г. Новая технология повышает эффективность извлечения меди из руды.
13. Объясните смысл фразы: «Завтрашнее изобилие требует сегодняшних жертв».
14. 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».
15. Покажите, как различаются подходы к решению проблемы экономической нехватки ресурсов в таких экономических системах, как рыночная и командная.
16. Покажите разницу в модели кругооборота между рынком ресурсов и рынком продуктов. Каким образом домашние хозяйства и фирмы выполняют в этой модели функции и *покупателя*, и *продавца*? Какие потоки имеются в этой модели?
17. (***Последний штрих***) Нарисуйте кривую производственных возможностей, где по одной оси отложите капитальные товары, а по другой – потребительские. На рисунке покажите влияние разрушения Всемирного торгового центра и гибели людей на кривую производственных возможностей. Нарисуйте еще одну кривую производственных возможностей, где на осях покажите «товары для обороны» и «гражданские товары». На этом графике покажите повышение объема ресурсов, выделенных для «товаров для обороны» в экономике с полной занятостью. Применительно к своей диаграмме определите альтернативные издержки дополнительных «товаров для обороны». Почему после события 11 сентября 2001 г. Соединенные Штаты с готовностью пошли на этот тип альтернативных издержек?
18. ***Интернет-вопрос. Увеличение трудовых ресурсов: в чем это проявляется для Соединенных Штатов и Франции?*** 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 во Франции за последние 10 лет. В какой из этих двух стран за десятилетний период «увеличение трудовых ресурсов» оказало более сильное влияние на смещение вправо кривой производственных возможностей?
19. ***Интернет-вопрос. Относительная доля расходов на оборону: кто несет самые большие альтернативные издержки?*** Посетите веб-сайт (www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html) Центрального разведывательного управления (*Central Intelligence Agency*) и определите военные расходы в абсолютных цифрах и в процентах от ВВП для следующих пяти стран: Бразилия, Япония, Северная Корея, Россия и Соединенные Штаты. Какая из этих стран имеет самые большие альтернативные издержки?

Спрос и предложение на отдельных рынках



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**

Приведенная в гл. 2 модель кругооборота представила нам участников на обоих рынках — ресурсов и продуктов. Теперь мы знаем, что на этих рынках цены определяются в ходе «взаимодействия» между спросом и предложением. В этой главе мы изучим такое «взаимодействие» более детально и объясним, как устанавливаются цены и определяются объемы производства.

Рынки

Давайте вспомним определение понятия **рынок**, данное в гл. 2. Итак, рынок — *это институт, или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (тех, кто обеспечивает предложение, поставщиков) отдельных товаров, услуг или ресурсов.* При этом рынки принимают самые разные формы. Ближайшая автозаправочная станция, веб-сайт электронной коммерции, музыкальный магазин, придорожный ларек фермера — все это обычные рынки. Нью-Йоркская фондовая биржа и Чикагская торговая палата — это уже высокоразвитые рынки, на которых в ходе продаж и покупок друг с другом взаимодействуют покупатели и продавцы акций, облигаций и сельскохозяйственной продукции со всего мира. Подобным образом организаторы аукционов сводят вместе потенциальных покупателей и продавцов предметов искусства, скота, подержанного сельскохозяйственного оборудования, а иногда и недвижимости. На рынке труда известный на всю Америку футболист и его агент ведут переговоры о контракте с владельцем команды Национальной футбольной лиги, а в университетском бюро трудоустройства, помогающем студентам получить работу, выпускник финансового факультета проходит собеседования с представителями банков *Citicorp* или *Wells Fargo*.

Все эти ситуации, связывающие потенциальных покупателей с потенциальными продавцами, образуют рынки. Как следует из приведенных примеров, одни рынки являются локальными, другие — национальными или даже международными. Некоторые рынки отличает личный контакт предъявителя спроса и поставщика, для других характерен безличностный 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, обме-

нивающихся стандартизированной продукцией. Это 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. Это *не* те рынки, где один продавец или небольшая группа производителей «устанавливает» цены, как бывает на рынках коммерческих самолетов или операционного программного обеспечения для персональных компьютеров.

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 времени*[1]. 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 табл. 3.1 приведена гипотетическая **шкала спроса** одного потребителя, покупающего какое-то количество бушелей кукурузы.

Таблица 3.1

Спрос индивидуального покупателя на кукурузу

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

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 цифровой фотоаппарат, 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 определенно. 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 элемен-

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

тарные 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 выгоды, 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 табл. 3.1, 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.

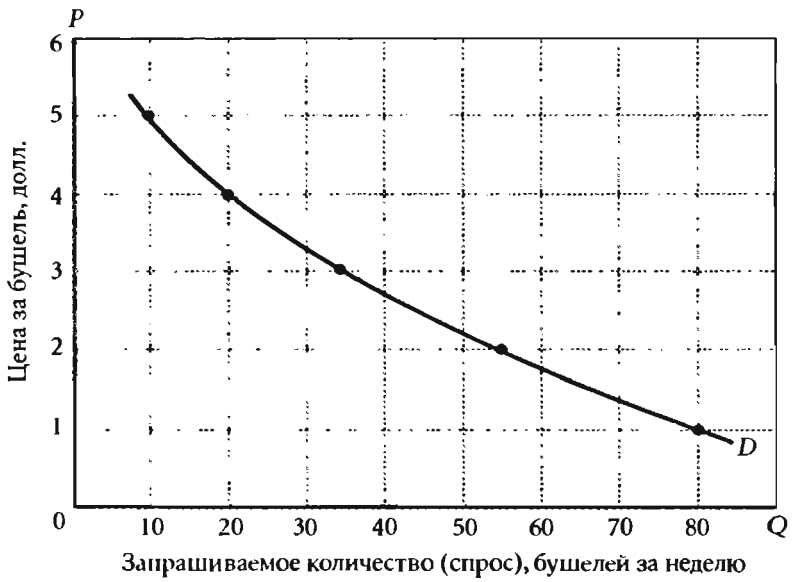


Рис. 3.1

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).

Таблица 3.1 и 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. 3.2, 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,

Таблица 3.2

Рыночный спрос на кукурузу при трех покупателях

Цена за бушель, долл.	Запрашиваемое количество: Первый покупатель		Второй покупатель		Третий покупатель		Общая величина спроса за неделю, бушелей
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

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 табл. 3.1. Все соответствующие расчеты приводятся в табл. 3.3.

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 рав-

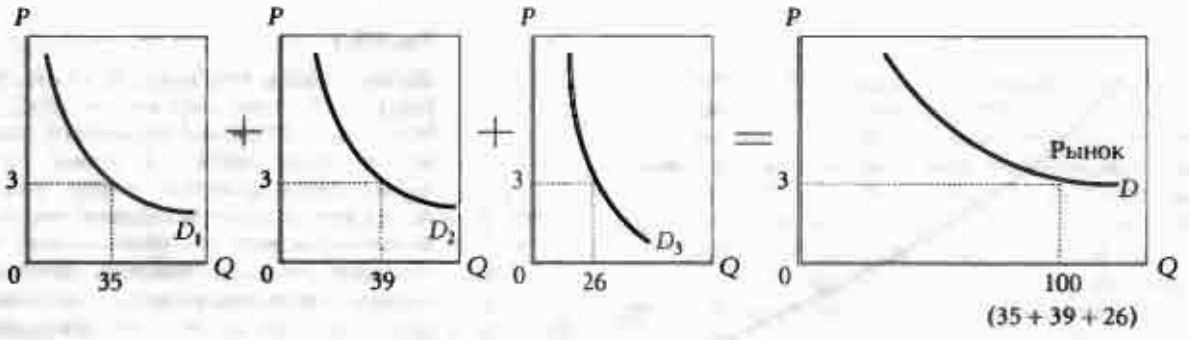


Рис. 3.2

Кривая рыночного спроса на кукурузу при трех покупателях. Кривая рыночного спроса D образуется как результат суммирования по горизонтали кривых индивидуального спроса D_1, D_2 и D_3. Например, при цене 3 долл. все три индивидуальные кривые спроса дают общий спрос в 100 бушелей.

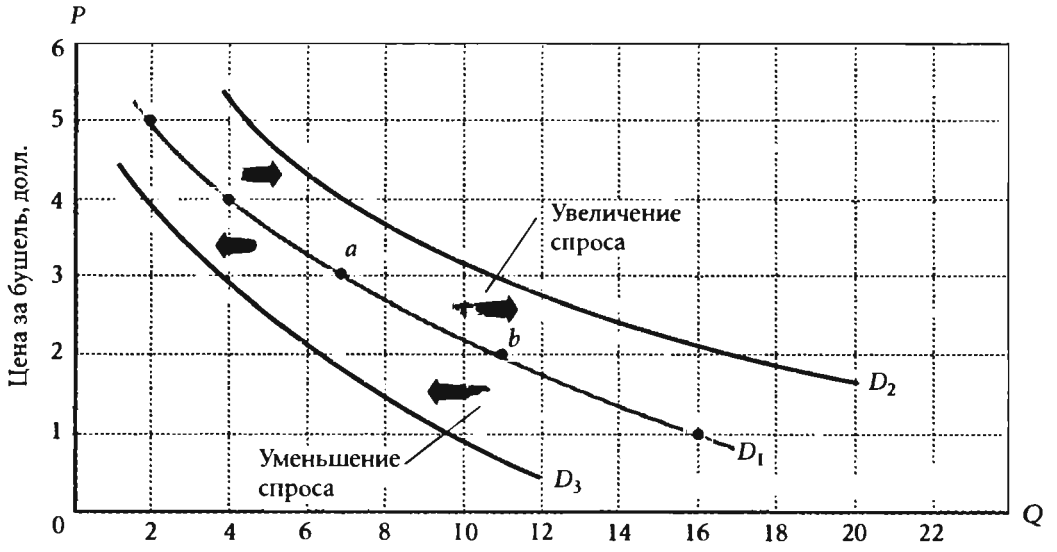


Рис. 3.3

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.

Таблица 3.3

Рыночный спрос на кукурузу при 200 покупателях

(1) Цена за бушель, долл.	(2) Величина спроса одного покупателя за неделю, бушелей		(3) Число покупателей 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

ные 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.*

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. 3.3, 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. 3.3, очевидно, что произошло *увеличение спроса*. На рис. 3.3 это увеличение спроса находит выражение в смешении 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. 3.3. 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.

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 компакт-дисков заметно снизило спрос на аудиокассеты. 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 цифровые фотоаппараты.

Число покупателей Очевидно, увеличение числа потребителей на рынке способствует повышению спроса, а уменьшение их числа приводит к сокращению спроса. Приведем примеры. Совершенствование средств связи необычайно расширило границы международных финансовых рынков и привело к увеличению спроса на акции, облигации и другие финансовые активы. Всплеск рождаемости после Второй мировой войны привел к повышению спроса на пеленки, детские лосьоны и акушерские услуги. Когда в 1970-х гг. дети, появившиеся на свет в период этого всплеска рождаемости (так называемые беби-бумеры), достигли 20-летнего возраста, возрос спрос на жилье. Но взросление этого поколения, наоборот, вызвало спад спроса на жилье в 1980-х и 1990-х гг. Рост продолжительности жизни увеличил потребность в медицинском обслуживании, услугах сиделок и домах престарелых. Недавние международные торговые соглашения снизили иностранные торговые барьеры для американских сельскохозяйственных продуктов, что также способствовало увеличению спроса на эти продукты.

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 **иормальиыми 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 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 сои и заставить перейти с угольных грилей на газовые. Товары, спрос на которые изменяется *в обратной зависимости* от изменения доходов, называются **товарами иизшей категории (иепрестижными 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-замеиителями**, или **товарами-субститутами**) называют товары, когда можно использовать один вместо другого.
- **Взаимодополияющие** (или **сопутствующие**) **товары** используются в сочетании с другим товаром.

Товары-субституты Примером взаимозаменяемых товаров, или, как их еще называют, *субститутов*, могут служить говядина и цыплята. Когда цена на говядину растет, потребители покупают ее в меньшем количестве, а это вызывает повышение спроса на цыплят. И наоборот, когда цена на говядину снижается, потребители покупают ее в большем количестве, что приводит к уменьшению спроса на цыплят. Таким образом: *когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая зависимость*. Именно так обстоит дело с кроссовками фирм *Nike* и *Reebok*, зубной пастой *Colgate* и *Crest*, автомобилями *Toyota* и *Honda*, напитками *Coke* и *Pepsi*. В этом случае, когда цена одного продукта повышается относительно другого из той же категории, происходит так называемое *замещение потребления*.

Взаимодополняющие товары Другой тип взаимосвязанных товаров представляют собой *взаимодополняющие товары*. Когда цена на бензин снижается и вы благодаря этому больше ездите, увеличенный пробег вашего автомобиля позышает ваш спрос на моторное масло. Таким образом, спрос на бензин и масло сопряжены: это взаимодополняющие товары. То же самое происходит при покупке ветчины и яиц, плате за обучение и учебники, покупке билетов в кино и жареной кукурузы, фотоаппаратов и фотопленки и т.д. *Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная зависимость: когда цена на один из них меняется, спрос на другой движется в противоположном направлении.*

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 Изменения потребительских ожиданий способны изменить спрос. 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. Если холода уничтожили значительную часть урожая цитрусовых во Флориде, у потребителей появляются основания считать, что предстоящая нехватка апельсинового сока повысит на него цену. Поэтому они «запасают» апельсиновый сок впрок, скупая его немедленно в необычайно больших количествах. И наоборот, появившиеся ожидания в отношении снижения цены или уменьшения доходов могут привести к тому, что текущий спрос на те или иные товары и услуги становится более низким.

На текущий спрос могут повлиять и ожидания, связанные с тем, будет ли определенный товар свободно предлагаться на рынке. В конце декабря 1999 г. спрос на бензин резко вырос. Почему? Автомобилисты посчитали, что так называемая проблема *Y2K* (сбой в работе компьютеров при переходе с одного тысячелетия на другое) приведет к затруднениям в работе насосов и систем считывания кредитных карт.

И наконец, 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. 3.4. **(Ключевой вопрос 2.)**

Таблица 3.4

Детерминанты спроса: факторы, смещающие кривую спроса

Детерминиты	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. 3.3 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

- Рынок – это механизм, облегчающий приобретение и продажу товаров, услуг или ресурсов.
- 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 времени*[2]. В табл. 3.5 представлена гипотетическая **шкала предложения** для индивидуального производителя кукурузы. Она показывает, какие объемы кукурузы будут предложены для продажи по разным ценам при прочих равных условиях.

Таблица 3.5

Предложение индивидуального производителя кукурузы

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

Закон предложения

Данные табл. 3.5 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 высокой 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

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

продуктов. Если цены изменяются так, как показано в табл. 3.5, фермер в целях получения прибыли вместо производства пшеницы, овса и соевых бобов будет производить кукурузу. Более высокие цены на кукурузу позволят 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. Данные о рыночном предложении, изображенные на рис. 3.4 в виде кривой S_1, взяты из табл. 3.6. Здесь сделано допущение, что все действующие на рынке 200 поставщиков желают и способны поставлять кукурузу в соответствии со шкалой из табл. 3.5. Мы получаем рыночную **кривую предложения**, складывая по горизонтали кривые предложения отдельных производителей. Обратите внимание, что оси на рис. 3.4 те же, что и на предыдущем графике спроса, но здесь на горизонтальной оси «величина спроса» заменена «величиной предложения».

Таблица 3.6

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 детерминант, или *факторов изменения предложения*, приведет к смещению кривой предложения продукта либо вправо, либо влево. Смещение *вправо*, от S_1 к S_2 на рис. 3.4, означает *увеличение* предложения: производители поставляют большее количество продукта по каждой из возможных цен. Смещение *влево*, от S_1 к S_3 на рис. 3.4, указывает на *сокращение* предложения: поставщики предлагают меньшее количество продукта при каждой из возможных цен.

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 прибылей будет ослаблять мотивы и стимулы компаний поддерживать предложение и производство такого продукта по прежней цене.

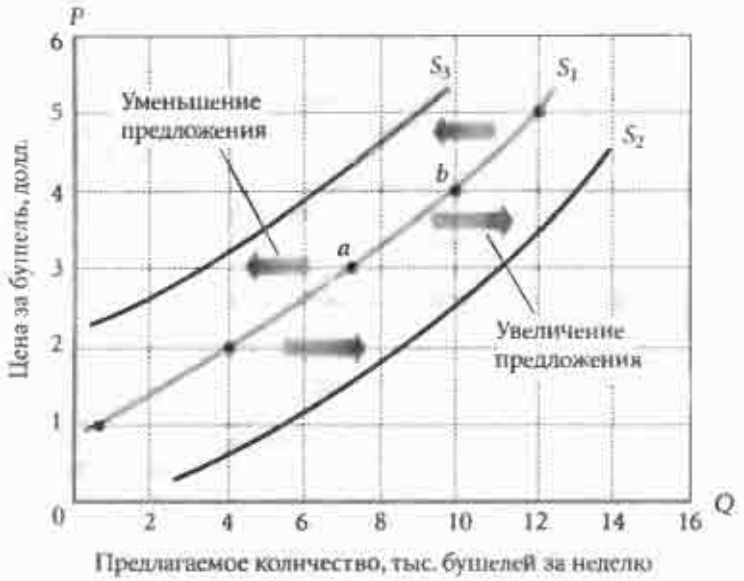


Рис. 3.4

Изменение предложения кукурузы. Изменения 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.

И наоборот, более низкая цена на *ресурсы* 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, если цены на песок, гравий и известняк снижаются, предложение бетона на рынке возрастает.

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 использовать 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 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. Допустим, 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 корабли, 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. 3.7. **(Ключевой вопрос 5.)**

Таблица 3.7

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 этого продукта

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 графическом 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. В табл. 3.6 показано, что снижение цены на кукурузу с 5 до 4 долл. уменьшает величину предложения зерна с 12 тыс. до 10 тыс. бушелей. Это изменение величины предложения, а не самого предложения. *Предложение представляет собой всю шкалу цен и величин предложения, и эта шкала не подвергается изменениям при изменении какой-то одной цены.*

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.

Предложение и спрос: рыночное равновесие

Теперь можно свести вместе понятия предложения и спроса, чтобы выяснить, как взаимодействие решений домохозяйств о покупке продукта и решений производителей о его продаже определяет цену продукта и его количество, которое реально покупается и продается на рынке. В табл. 3.8 столбцы (1) и (2) воспроизводят шкалу рыночного предложения кукурузы (из табл. 3.6), а столбцы (2) и (3) – шкалу рыночного спроса на кукурузу (из табл. 3.3). При

Таблица 3.8

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.

этом предполагается наличие конкуренции, т.е. наличие на рынке большого числа покупателей и продавцов.

Избыток

Мы ограничили наш пример набором из пяти возможных цен. Теперь попробуем ответить на вопрос, какая цена действительно будет доминировать на рынке и признана в качестве рыночной цены на наше зерно? Можно попытаться получить ответ методом проб и ошибок. Поскольку у нас нет никаких причин для изначального предпочтения какого-то варианта, давайте начнем с цены 5 долл. Очевидно, эта цена не может быть основной рыночной ценой на кукурузу. При цене 5 долл. производители желают произвести и предложить на продажу примерно 12 тыс. бушелей, тогда как покупатели желают приобрести лишь 2 тыс. бушелей. Цена 5 долл. побуждает фермеров вырастить большое количество зерна, но отбивает у потребителей желание покупать это количество зерна. В результате на рынке образуется **излишек (избыток)** в 10 тыс. бушелей зерна, или его *избыточное предложение*. Этот избыток, показанный в столбце (4) табл. 3.8, представляет собой превышение величины предложения над величиной спроса при цене 5 долл. У фермеров – производителей зерна на руках оказывается непроданный запас продукции в размере 10 тыс. бушелей.

Цена 5 долл., даже если бы она временно и существовала на рынке кукурузы, не способна удержаться там в течение какого-либо длительного периода времени. Очень большой излишек кукурузы заставит конкурирующих продавцов сбить цену, чтобы побудить покупателей избавить их от этого излишка.

Допустим, цена опускается до 4 долл. Более низкая цена подталкивает покупателей приобрести на рынке больше кукурузы, одновременно побуждая производителей предлагать меньше кукурузы на рынке. В результате излишек сократится до 6 тыс. бушелей. Однако излишек все еще сохраняется, и конкуренция между продавцами продолжает снижать цену. Можно, следовательно, сделать вывод, что цены 5 и 4 долл. окажутся неустойчивыми, поскольку они чересчур высокие. Рыночная цена кукурузы должна быть ниже 4 долл.

Дефицит

Давайте теперь «перескочим» в конец столбца (4) табл. 3.8 и рассмотрим в качестве возможной рыночной цену в 1 долл. Очевидно, при этой цене величина спроса превышает величину предложения на 15 тыс. ед. Такая низкая цена отбивает у фермеров желание направлять свои ресурсы на выращивание кукурузы, одновременно порождая у потребителей стремление купить кукурузы больше, чем ее имеется на рынке. В результате возникает **дефицит (нехватка)** кукурузы в размере 15 тыс. бушелей, или *избыточный спрос*. Цена в 1 долл. также не способна удержаться на рынке в качестве рыночной цены. Многие потребители, которые хотели бы и могут себе позволить приобрести кукурузу по такой цене, в этой ситуации просто не смогут ее купить. К тому же многие другие потребители проявят готовность платить за кукурузу дороже 1 долл., чтобы все-таки получить возможность ее купить.

Предположим, конкуренция между покупателями поднимет цену до 2 долл. Эта более высокая цена сокращает, но не ликвидирует дефицит кукурузы. При цене 2 долл. фермеры готовы направить большее количество ресурсов на производство кукурузы, а часть покупателей, желавшая платить за бушель 1 долл., теперь предпочтет отказаться от такой покупки. Однако дефицит кукурузы на рынке в размере 7 тыс. бушелей по-прежнему сохранится. Следовательно, можно сделать вывод, что конкуренция между покупателями поднимет рыночную цену на уровень выше 2 долл.

Равновесие цен и объемов производства

Методом проб и ошибок мы исключили все цены, кроме цены в 3 долл. При цене 3 долл., и *только при этой цене*, количество кукурузы, которое фермеры желают вырастить и предложить на продажу на рынке, равно тому ее количеству, которое потребители желают и в состоянии купить. В результате при такой цене на рынке нет ни излишка, ни дефицита кукурузы.

Когда при цене в 3 долл. нет ни дефицита, ни излишка, не существует никаких причин для того, чтобы реальная цена кукурузы менялась. Экономист называет такую цену *ценой, обеспечивающей клиринг («расчистку») рынка*, или **равновесной ценой**, причем «равновесие» здесь означает «баланс», или «покой». Другими словами, при цене в 3 долл. величина предложения и величина спроса уравновешиваются, т.е. **равновесное предложение** составляет 7 тыс. бушелей. Следовательно, в показателях предложения и спроса, представленных в табл. 3.8, единственной устойчивой ценой кукурузы будет цена в 3 долл.

В результате, цена кукурузы – как и любого другого продукта – устанавливается на таком уровне, при котором решения производителей о продаже и решения потребителей о покупке взаимно согласуются. Такие решения соответствуют друг другу лишь при равновесной цене (в данном случае это 3 долл.) и при равновесном количестве предложения (здесь это 7 тыс. бушелей). По любой более высокой цене поставщики стремятся продавать большее количество продукта, чем потребители готовы купить, – возникает излишек; при любой более низкой цене потребители хотят купить большее количество, чем согласны продать производители, о чем свидетельствует дефицит. Такие расхождения между предложением продавцов и спросом покупателей приводят к изменению цены, которое, в конечном счете, завершается новым согласованием между собой этих двух противоположных желаний.

Графический анализ предложения и спроса приводит нас к таким же заключениям. На **рис. 3.5 (Ключевой график)** совмещены кривая рыночного предложения и кривая рыночного спроса (причем на горизонтальной оси теперь отложены показатели и спроса, и предложения).

В графическом виде точка пересечения кривой предложения с кривой спроса на продукт и есть точка рыночного равновесия. В данном случае равновесная цена и величина равновесного предложения равны соответственно 3 долл. и 7 тыс. бушелей. При любой цене, превышающей равновесную цену, величина предложения окажется больше величины спроса. Этот избыток вызовет конкурентное сбивание цены продавцами, стремящимися избавиться от своего излишка. Снижение цены сократит предложение кукурузы и одновременно побудит потребителей покупать ее в большем количестве. В результате этого рынок будет двигаться в сторону равновесия.

Любая цена ниже равновесной влечет за собой возникновение нехватки продукта, т.е. при этом величина спроса превышает величину предложения. Покупатели будут стремиться приобрести продукт, предлагая за него более высокую цену. Из-за этого цена будет стремиться вверх – к равновесному уровню. Такое повышение цены заставляет производителей увеличивать предложение и одновременно «выталкивает» лишних покупателей с рынка, в результате чего дефицит исчезает. И снова рынок будет двигаться в сторону нового равновесия. 3.1 **Supply and demand**

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 потенциаль-



Рассмотрим следующую ситуацию...

Режущие кромки

Рассматривая кривые спроса и предложения вроде тех, которые представлены на рис. 3.5, вы, возможно, посчитаете, что при определении равновесной цены или равновесного количества спрос важнее предложения или, наоборот, придете к выводу, что предложение значит для их определения больше, чем спрос. На самом деле ответ заключается в том, что на конкурентных рынках спрос и предложение важны в равной степени.

Экономист Альфред Маршалл (*Alfred Marshall*, 1842–1924), чтобы показать это, привел убедительную аналогию. Он сравнил спрос и предложение с двумя лезвиями ножниц. Какое из этих лезвий режет бумагу? Чтобы наверняка получить ответ, давайте проделаем следующий опыт. Если нижнее лезвие держать в одном и том же положении, а верхнее опускать, кто-то может утверждать, что бумагу режет верхнее лезвие. Но разве без нижнего лезвия бумага была бы разрезана? Давайте теперь зафиксируем верхнее лезвие, а нижнее будем сближать с ним. В этом случае кто-то, возможно, заявит, что бумага отрезается нижним лезвием, но произошло бы это, если бы верхнего лезвия не было?

Поэтому ответом на вопрос будет следующий: бумага режется в ходе взаимодействия обоих лезвий, т.е. оба они необходимы и в равной степени важны. То же самое происходит со спросом и предложением на конкурентных рынках. Спрос (отражающий полезность) и предложение (указывающее на издержки) совместно определяют и равновесную цену, и равновесное количество. Без кривой спроса определить эту цену и это количество нельзя. Но то же самое верно и в отношении предложения: без него равновесной цены и равновесного количества не существует. Эта цена и это количество получаются в результате одновременного действия спроса и предложения, каждое из которых в равной степени важно.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

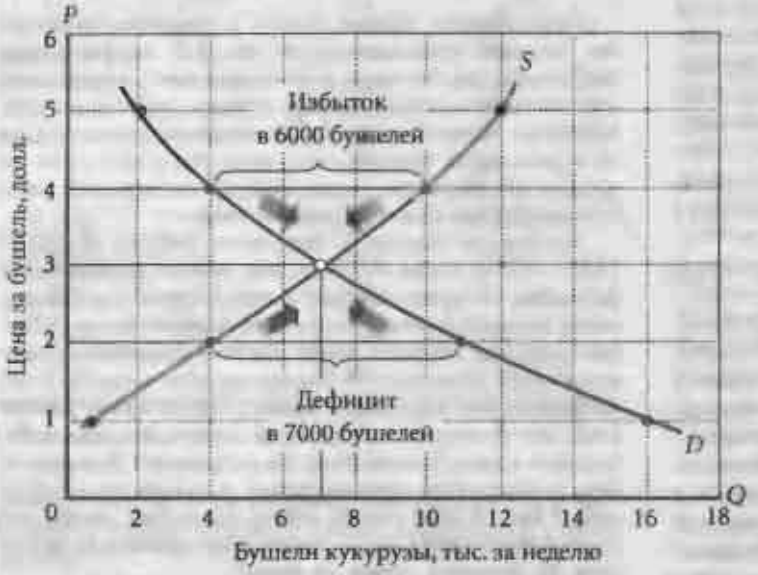


Рис. 3.5

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 7000 бушелей. Нехватка кукурузы при цене ниже равновесной (например, при 2 долл. дефицит составляет 7000 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 6000 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 3.5

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: 1б, 2б, 3г, 4г

ных 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 7.**)

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 Предположим, предложение остается постоянным, а спрос возрастает, как показано на рис. 3.6а. В результате новая точка пересечения кривых предложения и спроса имеет более высокие 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. 3.6б, 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. 3.6в. 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. 3.6г, 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.

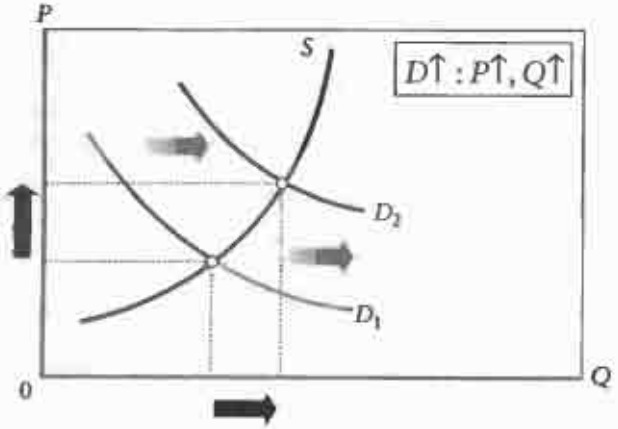
А как обстоит дело с равновесным количеством продукта? Здесь воздействия изменений предложения и спроса разнонаправлены: увеличение предложения ведет к увеличению равновесного количества продукта, а снижение спроса – к его уменьшению. Направление изменения количества продукта зависит от относительных 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 предложения относительно больше увеличения спроса, то равновесное количество продукта уменьшится. Однако если спрос возрастает больше, чем уменьшается предложение, то равновесное количество продукта возрастет.

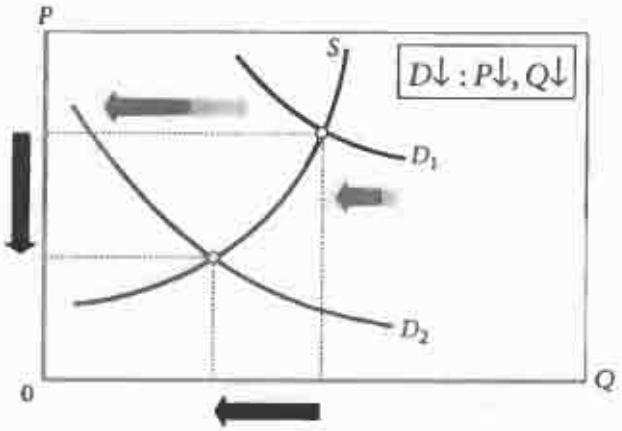
Предложение растет, спрос растет А что происходит, когда и предложение, и спрос увеличиваются одновременно? В этом случае рост предложения будет снижать равновесную цену, в то время как увеличение спроса будет работать на ее рост. Если рост предложения больше роста спроса, равновесная цена снизится.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

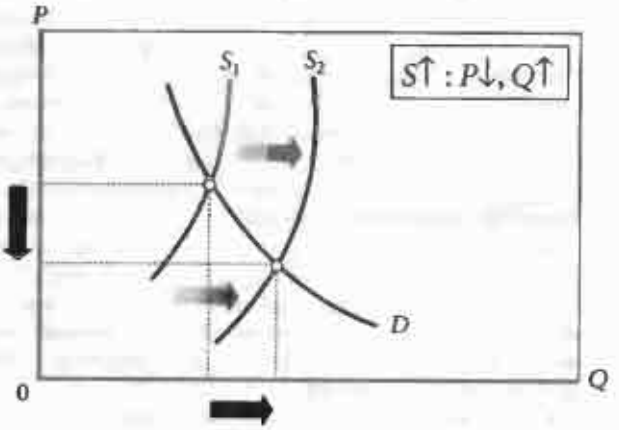
Предложение уменьшается, спрос уменьшается Что произойдет, если одновременно уменьшатся предложение и спрос? Когда масштабы сокращения предложения превышают масштабы сокращения спроса, равновесная цена возрастает. В противоположной ситуации равновесная цена снижается. Поскольку уменьшение и предложения,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



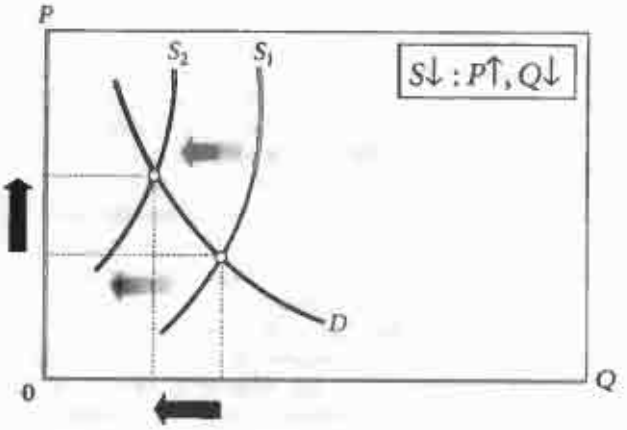
(а) Увеличение спроса



(б) Снижение спроса



(в) Увеличение предложения



(г) Снижение предложения

Рис. 3.6

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.

с уверенностью ожидать, что равновесное количество продукта уменьшится.

В табл. 3.9 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.

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 8.)**

Снова о допущении «при прочих равных условиях»

Здесь мы должны еще раз подчеркнуть, что конкретные построения кривой спроса и предложения (как, например, на рис. 3.6) показывают соотношения между ценами и величиной предложения и спроса при *прочих равных условиях*. Нисходящая кривая спроса говорит о том, что цена и количество спроса связаны между собой *при прочих равных условиях* обратной зависимостью. Восходящая кривая предложения означает, что цена и величина предложения находятся при прочих равных условиях в прямой зависимости.

Игнорируя допущение «при прочих равных условиях», вы можете столкнуться с ситуациями, которые, *казалось бы*, вступают в противоречие с законами спроса и предложения. Допустим, например, производители крепких напитков продают 1 млн бутылок по цене 4 долл. за бутылку в год, в следующем году они продадут 2 млн бутылок по цене 5 долл. и через год 3 млн бутылок по цене 6 долл. Цена и количество купленных бутылок изменяются прямо пропорционально, т.е. в одном и том же направлении. На первый взгляд эти данные реального рынка, казалось бы, противоречат закону спроса. Но на самом деле никакого противоречия здесь нет. Эти данные вовсе *не* опровергают закон спроса. Дело в том, что в течение трех лет, описанных в нашем примере, допущение «при прочих равных условиях» не соблюдалось. Конкретно: изменение вкусов и рост доходов стимулировали резкий рост спроса на крепкие напитки. Кривая спроса из года в год ползла вверх, как на рис. 3.6а, что и вызвало повышение цены *и одновременное* увеличение объема продаж.

Или другой пример. Цена кофе неожиданно подскочила одновременно с падением его производства. Эти события, по всей видимости, противоречат прямой зависимости между ценой и величиной предложения. В данном случае «странность» также заключается в том, что допущение «при прочих равных условиях», лежащее в основе построения восходящей кривой предложения, не соблюдается. Допустим, плохой урожай кофе сократил его предложение, как показано на рис. 3.6г. В результате цена на кофе возросла при одновременном снижении объема его продаж.

Эти примеры подчеркивают важность учета отмечавшегося выше различия между изменением величины спроса (или предложения) и изменением спроса (предложения). На рис. 3.6а изменение спроса привело к изменению величины предложения. На рис. 3.6г изменение предложения повлекло за собой изменение величины спроса.

Таблица 3.9

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

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 поэтому несправедливы или слишком низки 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?

Ценовой максимум и дефициты

Ценковой 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 ростовщичестве (определяющие максимальную процентную ставку, которую разрешается взимать с должников). Потолки цен, или введение так называемого общего контроля за ценами, время от времени применяются в экономике с намерением ограничить инфляционные процессы. Масштабный контроль за ценами вводился во время Второй мировой войны, в период корейского конфликта, а также в 1970-е гг.

Графический анализ Влияние введения ценовых потолков легко показать в графическом виде. Предположим, быстро растущий доход в мире стимулирует покупку автомобилей и смещает спрос на бензин вправо, из-за чего равновесная или рыночная цена на него достигает 2,50 долл. на галлон, что на рис. 3.7 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 2 долл. за галлон. Чтобы правительственные меры повлияли на рынок, ценовой потолок должен быть ниже равновесной цены. Скажем, ценовой потолок в 3 долл. не окажет немедленного влияния на рынок бензина.

Каково влияние введения ценового потолка в 2 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 $Q_d - Q_s$.

Суть проблемы состоит в том, что 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 равновесной цены и равновесного объема производства соответственно P_0 и Q_0) не исчезнет.

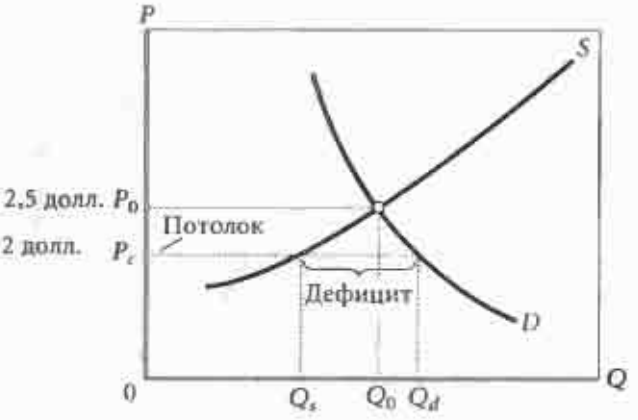


Рис. 3.7

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.

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

Проблема нормирования Как распределить наличное количество продукта Q_s между потребителями, предъявляющими спрос на количество Q_d? Следует ли распределять продукт в порядке очередности, 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. 3.7 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 рационируемые продукты, в том 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 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.

Ценовой минимум и излишек

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 минимальном 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. 3.8. 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, 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.

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 (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. 3.8, 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.

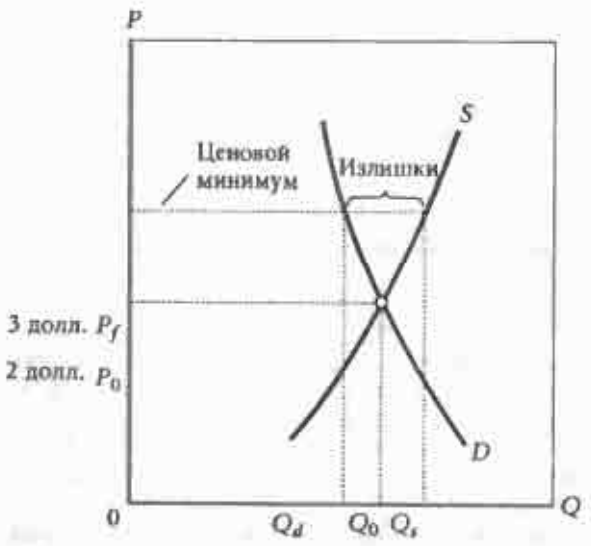


Рис. 3.8

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_d и Q_s.

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 пшеницы сеять эту культуру на холмистых, малоприспособленных 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.

Легко понять, почему экономисты выражают большие сомнения, когда политики предлагают вводить ценовые потолки или устанавливать минимальные цены. В обоих случаях самые добрые намерения, как правило, в конечном счете приводят к тяжелым экономическим последствиям. **(Ключевой вопрос 13.)** **3.2. Price floors and ceilings**

Краткое повторение 3.3

- На конкурентных рынках цена приходит к равновесному уровню, при котором спрос равен предложению.
- Равновесной цене и равновесному количеству продукта соответствует точка пересечения кривых спроса и предложения любого продукта или ресурса.
- Рост спроса ведет к росту равновесной цены и равновесного количества продукта, снижение спроса сокращает цену равновесия и количество продукта.
- 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 равновесная цена и равновесное количество продукта могут изменяться так, что это, как кажется, противоречит закону спроса и предложения, что 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 регулирующую функцию цен, ухудшают распределение ресурсов и вызывают отрицательные побочные эффекты.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Спекуляция билетами: всегда ли перепродажа зло?

Некоторые рыночные сделки имеют незаслуженно плохую репутацию.

Билеты на спортивные состязания и концерты иногда перепродаются по ценам выше первоначальных; подобные рыночные сделки именуются спекуляцией. Например, билет на бейсбольный матч команд колледжей, купленный за 50 долл., может быть перепродан за 200 или 250 долл., а иногда и дороже. Пресса часто обвиняет спекулянтов в том, что они «обдирают» покупателей, устанавливая «зверские цены». В представлении некоторых людей спекуляция и вымогательство являются синонимами.

Но действительно ли спекуляция – недопустимое зло? В первую очередь мы должны отметить, что перепродажа является добровольной, а не принудительной сделкой. Из этого следует, что и продавец, и покупатель от 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. «Спекулятивный» рынок просто перераспределяет активы (в данном случае билеты на игру) 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 устроители понесли урон, это произошло только потому, что они изначально назначили цену билетов ниже равновесного уровня. В результате организаторы понесли экономические убытки в форме упущенной выгоды, т.е. получили меньше прибыли, чем могли бы. Но этот ущерб они нанесли себе сами, назначив ошибочную цену. Это их ошибка никак не связана с тем фактом, что часть билетов позже была перепродана по более высокой цене.

А как насчет зрителей? Не вызывает ли спекуляция ухудшение эмоций у аудитории? Нет! Люди, которые очень хотели посмотреть игру – в основном те, кто больше всего интересуется игрой и хорошо в ней разбирается, – заплатят высокую спекулятивную цену. В результате от спекуляции билетами спортсмены и артисты также выигрывают: они будут выступать перед более понимающей и заинтересованной аудиторией, а не теми, которым все равно: пойти на матч, купить сувениры или CD-диски.

Так что же, является спекуляция билетами нежелательной? С экономической точки зрения – нет. И продавец, и покупатель «спекулятивного» билета от такой сделки выигрывают, а в результате создается более понимающая и заинтересованная аудитория. Устроители игры или концерта, возможно, получают меньшую прибыль, но это происходит по их собственной вине – из-за их неправильной оценки того, какая цена будет равновесной.

РЕЗЮМЕ

1. Рынок – это любой институт или механизм, который сводит друг с другом покупателей и продавцов какого-либо продукта, услуги или ресурса.
2. 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. 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 каж-

дой 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. Кривая рыночного предложения получается путем суммирования по горизонтали кривых предложения всех отдельных производителей продукта.

5. 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.
6. 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.
7. Способность рыночных сил таким образом синхронизировать решения о продажах и покупках, чтобы исключались потенциальные излишки и нехватки продукта, называется уравновешивающей функцией цен.
8. 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.
9. 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.
10. Ценовой потолок – это максимальная цена, установленная правительством с целью помочь потребителям. Ценовой пол – это минимальная цена, задаваемая правительством, чтобы помочь производителям.
11. Государственное регулирование цен лишает рынок возможности устанавливать равновесные цены и искажает распределение ресурсов. Установление потолков цен приводит к возникновению устойчивых товарных дефицитов, и если правительство стремится к справедливому распределению продукта, ему приходится брать на себя функцию нормирования потребления. Установление низшего предела цен способствует производству излишков продукта; правительство вынуждено закупать эти излишки *или* устранять их, вводя ограничения на производство или стимулируя потребительский спрос.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Рынок (*market*)
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*)
Равновесная цена (*equilibrium price*)
Равновесное количество (*equilibrium quantity*)
Уравновешивающая функция цен (*rationing function of prices*)
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? 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.
2. ***Ключевой вопрос*** Какое влияние окажут следующие события на спрос на продукт *B*:
   а) продукт *B* входит в моду;
   б) цена на продукт-субститут *C* падает;
   в) понижается уровень доходов (при условии, что продукт *B* – товар низшей категории);
   г) потребители ожидают, что цена на продукт *B* в ближайшем будущем понизится;
   д) цена сопутствующего продукта *Z* снижается.
3. Оцените влияние атак террористов 11 сентября 2001 г. и войны против терроризма на спрос на следующие товары и услуги, предлагаемые в Соединенных Штатах: билеты на самолеты, бензин, гостиничные номера, американские флаги, книги об Афганистане, переводы с арабского языка.
4. Объясните закон предложения. Почему кривая предложения оказывается восходящей? 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.
5. ***Ключевой вопрос*** Какое влияние окажут следующие события на предложение продукта *B*:
   а) совершенствование технологии производства продукта *B*;
   б) сокращение числа фирм в отрасли, производящей продукт *B*;
   в) повышение цен на ресурсы, применяемые в производстве продукта *B*;
   г) ожидания, что равновесная цена на продукт *B* в будущем понизится по сравнению с текущим уровнем;
   д) снижение цены на продукт *A* – продукт, в производстве которого используются практически те же технологии и ресурсы, что и в производстве продукта *B*;
   е) введение специального налога на продажу продукта *B*;
   ж) предоставление субсидии на производство продукта *B* в размере 50% себестоимости единицы продукции.
6. «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.
7. ***Ключевой вопрос*** Предположим, обший объем спроса на пшеницу и обший 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 и цена 4,90 долл.? «Излишки повышают цены, а нехватка их понижает». Вы с этим согласны?
8. ***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.

9. В 2001 г. вспышка ящура в Европе привела к тому, что пришлось сжигать миллионы голов скота. Как вы думаете, какое влияние это окажет на предложение шкур животных, цены на шкуры, предложение товаров из кожи, цены кожаных товаров?
10. Объясните следующее утверждение: «Хотя автоматы, измеряющие время парковки автомобилей на автостоянках, дают незначительный доход или вовсе его не приносят, их все же следует сохранить, поскольку они выполняют функцию регулирования».
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. 3.6а я вижу, что на самом деле по более высокой цене приобретается большее количество продукта. Это противоречит закону спроса».
13. ***Ключевой вопрос*** Давайте снова вернемся к таблице, приведенной в вопросе 7. 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.
14. Что экономисты имеют в виду, когда заявляют, что «ценовые потолки и полы снижают регулирующую функцию цен и искажают распределение ресурсов»?
15. ***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.
16. (***Последний штрих***) Обсудите экономические аспекты спекуляции билетами и укажите, кто при этом выигрывает, кто проигрывает.
17. ***Интернет-вопрос. Цены на сельскохозяйственные продукты и спрос и предложение.*** Министерство сельского хозяйства США (*USDA*) на своем вебсайте (http://www.usda.gov/nass/) 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.
18. ***Интернет-вопрос. 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 (http://www.census.gov/ipc/www/idbpyr.html) показываются пирамиды структуры населения (распределение населения по полу и возрасту) различных стран за текущий год, 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 в 2050 г.? А на дома для престарелых? В какой стране можно ожидать наибольший абсолютный прирост спроса на детские подгузники? А на дома для престарелых?

Прикладные аспекты анализа спроса и предложения



Гл. 3Web – это дополнительная глава к гл. 3 в этом учебнике. Она размещена на вебсайте www.mcconnell16. и содержит ряд дополнительных материалов прикладного назначения, связанных со спросом и предложением, на английском языке. В зависимости от времени и предпочтений вы можете изучить всю эту главу, ее часть или вообще ее пропустить.

Содержание гл. 3 Web

Changes in Supply and Demand
- Lettuce
- American Flags
- Pink Salmon
- Gasoline
- Sushi

PreSet Prices
- Olympic Figure Skating Finals
- Olympic Curling Preliminaries
- Nonpriced Goods: The American Bison

Consumer and Producer Surplus
- Consumer Surplus
- Producer Surplus
- Efficiency Revisited
- Efficiency Losses

Last Word: Efficiency Gains from Generic Drugs

Рыночная система



Предположим, вам поручили составить список отдельных товаров и услуг, которые можно купить в крупном региональном торговом центре, с учетом различных брендов и разновидностей каждого типа продуктов. Скорее всего, вы быстро придете к выводу, что эта задача является довольно утомительной, а сам список будет достаточно длинным! Хотя даже в одном торговом центре представлено множество разных товаров, имеющихся в разном количестве, на самом деле это только очень небольшая 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 гл. 3 мы изучили, как устанавливаются равновесные цены и количества на *отдельные* продукты и на рынках ресурсов. Сейчас мы расширим этот подход и распространим его на *все* продуктовые и ресурсные рынки. В совокупности все они называются *капитализмом* или *предпринимательской системой*, а иногда еще проще — *рыночной системой*. В этой главе мы проанализируем основные характеристики рыночной системы и покажем, как эта система отвечает на вопросы, вроде тех, которые заданы выше.

Характеристики рыночной системы

Рыночная система в том виде, в котором она реализуется в наиболее развитых странах, имеет несколько явно выраженных характеристик. Давайте познакомимся с ними более подробно.

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 обязательные для исполнения юридические договоры, позволяет частным лицам или фирмам приобретать, контролировать, применять и реализовывать материальные ресурсы по своему усмотрению. Институт частной собственности поддерживается также правом завещания, т.е. правом владельца собственности назначать преемника этой собственности после своей смерти.

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 собствен-

ности 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 на ранчо убеждают покупателя, что продавец является законным владельцем. Более того, право собственности побуждает ее владельцев поддерживать или улучшать эту собственность, чтобы сохранять 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 заняться любым видом труда, на 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 4.1».)

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

Международный ракурс 4.1

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 156 стран мира. Ниже приводятся данные по ряду стран за 2003 г.

Свободные
Гонконг
Новая Зеландия
США
В основном свободные
Чили
Канада
Франция
В основном несвободные
Малайзия
Пакистан
Китай
Несвободные
Иран
Куба
Северная Корея

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

направленность и упорядочивает функционирование экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной.

Соблюдение личного экономического интереса не следует путать с обычным эгоизмом. Но личный интерес – это и не обязательная помощь другим, а прежде всего стремление в максимальной степени добиться какой-то собственной выгоды, которая может принимать самые разные формы. Акционер, вложивший свои средства в корпорацию ради получения более высоких дивидендов, может внести часть полученных средств в благотворительный фонд *United Way* или завещать их своим внукам. Рабочий может найти вторую работу, чтобы оплачивать обучение в колледже своих детей. Предприниматель может сколотить огромное состояние и передать его в соответствующий благотворительный фонд. **4.1 Self-interest**

Конкуренция

Рыночная система зависит от **конкуренции** экономических единиц. А в основе этой конкуренции лежит свобода выбора, совершаемого в стремлении получить доход в денежном виде. Если подойти к этой ситуации максимально широко, для *конкуренции* необходимы:

- наличие на рынке большого числа действующих независимо друг от друга покупателей и продавцов конкретного продукта или ресурса;
- свобода покупателей и продавцов выходить или покидать те или иные рынки, основанная на их личном экономическом интересе.

Сущность конкуренции 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.

Рассмотрим этот тезис с точки зрения продаж, или предложения, на товарном рынке. Мы знаем, что когда продукта оказывается очень мало, цена на него повышается. Например, неожиданный мороз во Флориде может серьезно сократить предложение цитрусовых и тем самым резко повысить цену апельсинов. То же произойдет, если отдельный производитель или совместно действующая небольшая группа производителей способны каким-то образом регулировать или ограничивать общий объем предложения продукта; конечно, в этом случае цена может быть повышена – к выгоде продавца. Регулируя предложение, производитель способен в собственных интересах манипулировать рынком. Однако в силу самой природы конкуренции на рынке действует такое большое количество независимых продавцов, что фактически никакой манипуляции не происходит. Любой участник, пытающийся повысить цену на свою продукцию, уступает конкурентам часть, а то и весь свой бизнес.

Аналогичные рассуждения применимы и к спросу. Так как покупателей много и они действуют независимо друг от друга, отдельные покупатели не могут манипулировать рынком с дополнительной выгодой для себя, отказываясь покупать по рыночной цене.

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 приспосабливаться 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

Основными характеристиками рыночной системы являются рынки и цены. При помощи их система способна ежедневно координировать миллионы принимаемых экономических решений. Как мы знаем из материала гл. 2 и 3, рынок – это 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 уравновешиваются. 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 4.1

- 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 не позволяет ни одной экономической единице диктовать цены на продукты или ресурсы.
- Координирующим механизмом рыночной системы служит система цен и рынков.

Активное использование технологии и средств производства

Еще одной заметной характеристикой рыночной системы является масштабное использование средств 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 идут непосредственно новаторам и первопроходцам. 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 – **многоступенчатое производство**, т.е. производство с применением орудий труда. 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.

Специализация

Просто поразительно, какие грандиозные масштабы приняла в обществе **специализация** и насколько сильно экономика теперь зависит от нее. Подавляющее большинство потребителей сами не производят практически никаких товаров и услуг, которые они потребляют, и, напротив, они потребляют очень мало или вовсе ничего из того, что сами производят. Рабочий, каждый день 8 ч монтирующий окна в автомобили *Ford*, сам может уехать с работы на автомобиле *Honda*. Многие фермеры продают молоко на ближайший молокозавод, а потом покупают маргарин в местном бакалейном магазине. Общество уже давно усвоило, что самообеспечение порождает неэффективность. «На все руки мастер» может быть весьма яркой личностью, но уж высокой производительностью труда он наверняка не отличается.

Разделение труда Каким образом специализация работников, или, иными словами, **разделение труда**, способствует росту общественной производительности?

- ***Специализация помогает по-разному использовать способности людей.*** Специализация позволяет людям воспользоваться преимуществами, проистекающими из различий в их способностях, навыках и умениях. Если первобытный человек *A* силен, быстроног и метко пользуется копьем, а его соплеменник *B* слабосилен, медлителен, но отличается большим терпением, эти их способности реализуются с наивысшей эффективностью, если *A* станет заниматься охотой, а *B* – рыбалкой.
- ***Обучение в процессе труда.*** Даже если бы *A* и *B* 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 охотником, надо каждый день охотиться!
- ***Экономия времени.*** Специализация, т.е. постоянное выполнение человеком одной и той же работы, позволяет избежать потери времени, которую неизбежно влечет за собой смена одного вида труда другим.

По всем перечисленным причинам разделение труда приводит к увеличению общественного продукта, полученного при использовании прежнего объема ограниченных ресурсов.

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 дорогостоящ. 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, Соединенные Штаты 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. **4.2 Specialization/division of labor**

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.

Без удобного средства обращения (обмена) товаров специализация сталкивается с затруднениями. 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 пшеницу. 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. 4.1.



Рис. 4.1

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.

В ситуации, показанной на рис. 4.1, 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 куски бумаги, получившие название «доллары». Использование долларов в качестве средства обращения и позволяет им совершать торговые операции, как это показано на рис. 4.1.

На глобальном уровне 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

Последняя характеристика рыночной системы, ставшая особенно заметной в последнее время, – активные, но ограниченные в масштабах своих действий органы власти. Хотя рыночная система способствует более эффективному распределению ресурсов, у нее в этом отношении есть некоторые узкие места. Как будет показано в гл. 5, такие органы власти могут повысить общую эффективность экономической системы, прибегая для этого к нескольким приемам.

Краткое повторение 4.2

- 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.

Рыночная система в действии

Выше мы отметили, что основными характеристиками рыночных систем являются конкуренция, свобода предпринимательства и выбора. Потребители вольны покупать товары по своему собственному выбору; фирмы – производить и продавать продукты по своему усмотрению; поставщики ресурсов – направлять свои материальные и людские ресурсы в любые сферы занятости, туда, куда они сами хотят. Можно только удивляться, каким образом такой экономике удается удержаться от развала и хаоса. Если потребители вознамерятся получить хлопья на завтрак, фирмы решат производить туфли для аэробики, а поставщики ресурсов захотят предложить свои услуги отрасли по производству компьютерных программ, то из-за очевидной несовместимости этих свободных выборов производство, казалось бы, должно прекратиться.

В действительности миллионы решений, принимаемых домохозяйствами и фирмами, точно согласуются друг с другом. Фирмы производят *именно те* конкретные товары и услуги, которые требуются потребителям. Домохозяйства поставляют *именно те* трудовые ресурсы, которые нужны фирмам.

Чтобы разобраться, как действует рыночная система, в первую очередь необходимо понять, что существует четыре фундаментальных вопроса, на которые каждая экономическая система должна дать свои ответы.

- Какие товары и услуги следует производить?
- Как эти товары и услуги будут произведены?
- Кто получит эти товары и услуги?
- Как система осуществит обмен этими товарами и услугами?

Эти **четыре фундаментальных вопроса** – лишь развитие вариантов экономического выбора, лежащего в основе кривой производственных возможностей, которую мы рассмотрели в гл. 2. Эти вопросы взаимосвязаны, так как мир неограниченных потребностей вынужден считаться с миром редких ресурсов. Давайте изучим, как рыночная система отвечает на каждый из поставленных фундаментальных вопросов, после чего займемся проблемой экономии.

Какие товары и услуги следует производить?

В условиях, когда цены на продукты и ресурсы устанавливаются в процессе конкуренции между покупателями и продавцами на соответствующих рынках, как в рыночной системе решается вопрос о том, какие виды товаров и в каком количестве следует производить? *Так как фирмы стремятся получать прибыль и избегать убытков, выпускаться будут те товары и услуги, которые приносят прибыль, а те, создание которых влечет за собой убытки, производиться не будут.* Размер прибыли и убытков зависит от разницы между общим доходом, получаемым фирмой в результате продажи своей продукции, и общими издержками ее производства:

Экономическая прибыль =
= Общие доходы – Общие издержки.

Общий доход (*total revenue, TR*) исчисляется путем умножения цены товара на количество проданного товара. А общие издержки (*total cost, TC*) определяются путем умножения цены каждого использованного ресурса, необходимого для производства товара, на количество этого ресурса и суммирования затрат на каждый ресурс.

Экономические издержки и прибыли Утверждая, что производиться будут только *те* товары, которые приносят прибыль, а те, что прибыли не приносят, выпускаться *не будут*, мы делаем правильный вывод только в том случае, если в полной мере понимаем сущность **экономических издержек**.

Давайте снова представим себе фирмы в виде организационных схем, т.е. фирмы, существующие лишь «на бумаге», другими словами, пока отвлечемся от капитала, сырья, рабочей силы и предпринимательской способности, которые только и приводят на самом деле фирму в действие. Чтобы стать действительно производящими предприятиями, эти «бумажные» фирмы должны располагать всеми четырьмя видами ресурсов. *Экономические издержки – это платежи, необходимые для того, чтобы обеспечить себя ресурсами в требуемом количестве.* Издержки в расчете на единицу ресурсов, т.е. их цена, определяются спросом и предложением на рынке ресурсов. Подобно земле, рабочей силе и капиталу, предпринимательская способность – это редкий ресурс, и он тоже имеет свою цену. Следовательно, издержки обязательно включают в себя не только заработную плату, выплату процентов на капитал и рентные платежи за землю, но также оплату функций предпринимателя по организации производства товаров и соединению всех других ресурсов в процессе этого производства. Плата предпринимателю за его вклад в производство называется **нормальной прибылью**.

Продукт будет произведен только в том случае, если общий доход от его продажи достаточно велик, чтобы заплатить заработную плату, проценты, ренту и нормальную прибыль предпринимателю. Если общий доход превышает все производственные издержки, включая нормальную прибыль, остаток пойдет предпринимателю в качестве дополнительного вознаграждения. Этот доход, оставшийся после покрытия всех затрат, называется *чистой прибылью*, или **экономической прибылью**. Экономическая прибыль превышает нормальную прибыль и привлекает других производителей в отрасль, где она получена.

Прибыли и растущие отрасли Понять, как рыночная система определяет, какие товары и услуги следует производить, нам поможет очередной пример. Предположим, при современной технологии наиболее благоприятное соотношение между общим доходом и общими издержками в производстве продукта *X* складывается, когда фирма выпускает 15 ед. продукции. Допустим также, что наиболее выгодная комбинация ресурсов, используемых в производстве 15 ед. продукта *X*, составляет: 2 ед. рабочей силы, 3 ед. земли, 1 ед. капитала и 1 ед. предпринимательской способности, соответственно продаваемые по ценам 2, 1, 3 и 3 долл. Наконец, предположим, что 15 ед. продукта *X*, производимых из этих ресурсов, можно продать по 1 долл. за единицу или всего за 15 долл. Станет ли фирма производить продукт *X*? Да, потому что фирма из выручки сможет выплатить заработную плату, ренту, процент и получить нормальную прибыль, имея общие издержки в 13 долл. (2×2 долл. + $+ 3 \times 1$ долл. + 1×3 долл. + 1×3 долл.). Разница между общим доходом в 15 долл. и общими издержками в 13 долл. составляет экономическую прибыль, равную 2 долл.

Эта экономическая прибыль служит свидетельством того, что производство продукта *X* является выгодным. Оно способно стать **растущей отраслью**, так как новые фирмы, привлеченные возможностью получать прибыль выше нормальной, будут создаваться или перемещаться из менее прибыльных отраслей.

Но вступление в отрасль новых фирм само порождает ограничения. С появлением в отрасли *X* новых фирм рыночное предложение продукта *X* по отношению к рыночному спросу увеличится. Это понизит рыночную цену *X* (см. рис. 3.6в), и в результате конкуренции со временем экономическая прибыль исчезнет. Соотношение рыночного спроса и предложения в тот момент, когда экономическая прибыль становится равной нулю, определяет общий объем производства продукта *X*. В этой точке отрасль достигает своего «равновесного размера», который сохранится до тех пор, пока дальнейшие изменения рыночного спроса или предложения не нарушат сложившегося баланса.

Убыточные и сокращающиеся отрасли А что, если бы исходная рыночная ситуация для отрасли *X* была менее благоприятной? Предположим, условия

на товарном рынке таковы, что фирма может продать 15 ед. продукта *X* только по цене 75 центов за единицу. Общий доход в этом случае составит 11,25 долл. (15 × 75 центов). После выплаты заработной платы, процентов и ренты, что в совокупности составляет 10 долл., и учета нормальной прибыли (а также издержек), равной 3 долл., общие издержки фирмы снова составят 13 долл. Но поскольку общая прибыль равна 11,25 долл., оказывается, что фирма понесла убыток в размере 1,75 долл. (11,25 долл. – 13 долл.).

Разумеется, ни одну фирму такая **сокращающаяся отрасль** не привлечет. Наоборот, если убытки будут возникать вновь, некоторые предприниматели из этой отрасли устремятся в процветающие отрасли, которые обеспечивают нормальную или даже экономическую прибыль. Когда это случится, рыночное предложение продукта *X* по отношению к спросу снизится. Цена продукта возрастет (см. рис. 3.6г), и убытки постепенно исчезнут. Объем производства в отрасли постепенно стабилизируется. Соотношение спроса и предложения, установившееся в точке, где экономическая прибыль равна нулю, определяет общий объем производства продукта *X*. И вновь на время отрасль достигнет равновесного размера.

Суверенитет потребителя и «голосование» долларом 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 будут 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. Когда фирмы покидают какую-то отрасль, производство продукции уменьшается. В таких обстоятельствах отрасль может даже полностью прекратить свое существование. И снова мы видим, что потребители выступают как суверены, их коллективные голоса перераспределяют ресурсы и переносят ресурсы из той отрасли, которая не отвечает их потребностям.

«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. В качестве иллюстрации приведем один пример. В 1991 г., следуя рекомендациям врачей и специалистов по питанию, компания *McDonald's* выпустила в продажу бургеры *McLean* с пониженным содержанием жиров. Хорошая идея? Не очень. Большинство потребителей решило, что новый продукт «слишком сухой» и «невкусный», и его продажи шли вяло. Из-за этого в 1996 г. компания *McDonald's* исключила бургеры *McLean* из своего меню, но одновременно ввела новый продукт – бургер *ArchDeluxe* с более высоким содержанием жира. Фактически это означало



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
- *ExtraValue 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.

лишь одно: своим «голосованием» потребители вывели бургеры *McLean* с рынка.

Рыночные ограничения свободы Если выразить эту идею более кратко, с точки зрения фирм, они отнюдь не вольны производить все, что им вздумается. Потребительские решения о спросе, делая производство одних продуктов выгодным, а других — нет, ограничивают выбор фирм при решении вопроса о том, что им следует производить. Фирмам приходится согласовывать свой выбор по поводу производства продукта с выбором потребителей, иначе их неминуемо ожидают убытки, а возможно, даже банкротство.

То же самое справедливо и в отношении поставщиков ресурсов. Спрос на ресурсы является **производным спросом**, т.е. зависящим от спроса на товары и услуги, которые эти ресурсы позволяют производить. Спрос на рабочих-автомобилестроителей существует только потому, что существует спрос на автомобили. В наши дни спроса на кнуты нет, потому что нет спроса на повозки. Другими словами, поставщики ресурсов вовсе не вольны в распределении своих ресурсов и не могут направлять их в производство тех товаров, которые потребители ценят невысоко. Таким образом, потребители высказывают свои предпочтения, предъявляя спрос на рынке продуктов, производители и поставщики ресурсов соответствующим образом реагируют на этот спрос, одновременно преследуя свои собственные интересы.

Как товары и услуги будут произведены?

Рыночная система направляет ресурсы в те отрасли, в чьей продукции потребители нуждаются, и делают это просто потому, что эти отрасли выжили в конкурентной борьбе, являются прибыльными и могут платить за ресурсы. В самих отраслях производство осуществляют те фирмы, которые являются рентабельными, и поэтому сохранились. 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, продукт *X* стоимостью 15 долл. при наименьших денежных затратах.

Предположим, есть три возможные технологии производства продукта *X* на заданную сумму 15 долл. Количество каждого ресурса, необходимого для каждой технологии, и цены требуемых ресурсов приведены в табл. 4.1. Умножив количество каждого необходимого ресурса на его цену и сложив отдельные составляющие расходов, можно получить общие издержки производства продукта *X* 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 номер 2. Таким образом, мы получили ответ на вопрос, как будут произведены нужные товары и услуги самым дешевым способом.

Однако изменение *либо* технологии, *либо* цен на ресурсы может побудить фирму отказаться от технологии, которую она в данный момент применяет. Если цена рабочей силы 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. 4.1, при сохранении указанных там цен? **(Ключевой вопрос 7.)**

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 карманного калькулятора, — 15 долл., те

Таблица 4.1

Три технологии производства продукта X 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	3	1	3	1	3
Совокупные издержки			15		13		15

покупатели, которые хотят и могут заплатить такую цену, получат калькулятор, те же, которые не хотят или не могут этого сделать, его не получат. В этом заключается регулирующая функция равновесных цен.

Способность и готовность потребителей заплатить равновесную цену за карманный калькулятор 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). А полученный доход, в свою очередь, определяет ту часть общего «пирога», которую может получить каждое домохозяйство.

Как система осуществляет обмен товарами и услугами?

Рыночные системы динамичны: предпочтения потребителей, технологии и состав предлагаемых ресурсов здесь весьма изменчивы. Это означает, что та конкретная структура распределения ресурсов, которая является наиболее эффективной при *данном* сочетании потребительских вкусов, *данном* 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 приспосабливаться к этим изменениям так, чтобы ресурсы использовались по-прежнему эффективно?

Руководящая функция цен 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. Цены на соки будут расти, а цены на молоко — падать.

Теперь допустим, что до этих изменений потребительского спроса фирмы в обеих отраслях получали нормальную прибыль. Теперь увеличение цен на соки будет означать появление экономической прибыли для производителей соков, а снижение цен на молоко — убытки в молочной промышленности. Личный интерес побудит новых конкурентов вступить в преуспевающую отрасль производства соков, а убытки со временем заставят часть фирм покинуть испытывающую трудности молочную отрасль.

Экономическая прибыль, возникающая при повышении спроса на фруктовые соки, не только побуждает эту отрасль к расширению, но и обеспечивает ее средствами на приобретение ресурсов, необходимых для этого роста. Более высокие цены на соки позволяют фирмам в этой отрасли покупать ресурсы по более высоким ценам, увеличивая тем самым величину спроса на них и привлекая ресурсы из альтернативных сфер занятости. Обратная ситуация складывается в переживающей спад

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 игральных карт, вероятность того, что прежнее расположение карт после этого не сохранится, практически равна 100%. Повторения не бывает. *Никогда*. Каждый раз, когда вы тасуете карты, вы 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 факты 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,

молочной промышленности. Убытки, последовавшие за спадом потребительского спроса, вызывают уменьшение спроса на труд и другие ресурсы со стороны этой отрасли. Эти корректировки в экономике произошли под воздействием изменившихся потребительских вкусов. И здесь мы видим проявление суверенитета потребителя.

Рыночная система одновременно является и гигантской коммуникационной системой. Через изменение цен она сообщает об изменениях таких базовых вещей, 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.

Направляющая, или руководящая, функция цен – важнейший элемент рыночной системы. 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.

Стимулирование прогресса Одно дело – приспосабливаться к изменениям, совсем другое – инициировать эти изменения в желательном для себя направлении. Каким образом рыночная система способствует совершенствованию технологии и накоплению капитала – двум взаимосвязанным изменениям, которые обеспечивают повышение производительности и уровня материального благосостояния общества?

Технический прогресс Рыночная система создает мощные стимулы к техническому прогрессу.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

состоящей из 52 карт, ваш ум по-иному станет относиться 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.

И 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.

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. Технический прогресс – это и новые, более совершенные методы, снижающие производственные или распределительные издержки. Передавая часть снижения издержек потребителю через более низкую цену продукта, фирма способна увеличить объем продаж и добиться получения экономической прибыли за счет конкурирующих компаний. 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** – 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 персональных компьютеров и программного обеспечения для текстовых редакторов уничтожило рынок электрических пишущих машинок.

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.)**

Конкуренция и «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 при производстве данного объема продукции фирмы используют комбинацию ресурсов, требующую наименьших затрат, поскольку это соответствует их частным интересам. Иные действия означали бы отказ от прибыли или даже риск банкротства. Но в то же время ясно, что использование ограниченных ресурсов с наименьшими издержками, т.е. наиболее эффективно, соответствует интересам общества.

В нашем примере с расширением производства фруктовых соков и сокращением производства молока именно частный интерес, пробуждаемый и направляемый конкурентной рыночной системой, вызвал ответные действия, соответствующие изменениям в потребностях общества. Фирмы, стремящиеся получать более высокие прибыли и избегать убытков, с одной стороны, и поставщики ресурсов, добивающиеся большего денежного вознаграждения за них, — с другой, договариваются между собой о необходимых изменениях в распределении ресурсов и, следовательно, о структуре выпускаемой продукции — именно той, которая требуется обществу. Конкуренция управляет частными интересами таким образом, что они автоматически, непреднамеренно способствуют удовлетворению интересов всего общества. Концепция «невидимой руки» утверждает, что, когда фирмы добиваются максимальных прибылей, внутренний общественный продукт и доходы общества также максимизируются.

Рассматривая, как действует рыночная система, мы уже упоминали о ее достоинствах. Однако три из них заслуживают особого внимания.

- ***Эффективность*** Основной экономический аргумент в пользу рыночной системы состоит в том, что она способствует эффективному использованию ресурсов. Конкурентная рыночная система направляет ресурсы на производство товаров и услуг, в которых общество нуждается 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 противоположность 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.

Краткое повторение 4.3

- 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 (наиболее эффективные).
- Распределение произведенного продукта в рыночной экономике определяется доходами потребителей и ценой продукции.
- Конкурентные рынки осуществляют перераспределение ресурсов в ответ на изменение вкусов потребителей, новые технологические достижения и изменения в структуре предложения ресурсов.
- «Невидимая рука» рыночной системы направляет частные интересы на благо всего общества.

РЕЗЮМЕ

1. 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.
2. 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.
3. Характерными чертами современных экономических систем являются специализация, применение передовых технологий и широкое использование средств производства.
4. 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? Помимо этого надо определить и то, как система обычно учитывает изменения вкусов потребителей, поставок ресурсов и новые технологии.
6. Рыночная система выпускает продукты, чье производство и продажи позволяют иметь доход, достаточный для покрытия всех издержек и получения нормальной прибыли. То, что нормальной прибыли не приносит, не производится.
7. Экономическая прибыль указывает на то, что отрасль преуспевает; это приводит к ее расширению. Убытки означают, что отрасль не является преуспевающей, что ведет к ее сокращению.
8. Суверенитет потребителей означает, что фирмы и поставщики ресурсов направляют свои усилия в соответствии с запросами и потребностями потребителей.
9. Конкуренция побуждает фирмы использовать производственные технологии, обеспечивающие наименьшие издержки, т.е. наиболее эффективные с экономической точки зрения.
10. 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 имеют для этого средства, т.е. получают доход.
11. 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.
12. 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.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Частная собственность (*private property*)
Свобода предпринимательства (*freedom of enterprise*)
Свобода выбора (*freedom of choice*)
Личный интерес (*self-interest*)
Конкуренция (*competition*)
Многоступенчатое производство (*roundabout production*)
Специализация (*specialization*)
Разделение труда (*division of labor*)
Средство обращения (*medium of exchange*)
Бартер (*barter*)
Деньги (*money*)
Четыре фундаментальных вопроса (*four fundamental questions*)
Экономические издержки (*economic costs*)
Нормальная прибыль (*normal profit*)
Экономическая прибыль (*economic profit*)
Растущая отрасль (*expanding industry*)
Сокращающаяся отрасль (*declining industry*)
Суверенитет потребителя (*consumer sovereignty*)
«Голосование» долларом (*dollar votes*)
Производный спрос (*derived demand*)
Направляющая, или руководящая функция цен (*guiding function of prices*)
Творческое разрушение (*creative destruction*)
«Невидимая рука» (*«invisible hand»*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Прокомментируйте каждое из следующих высказываний:
   а. Рыночная система не только принимает частный интерес как факт человеческого бытия, фактически она опирается на этот частный интерес для достижения материальных целей всего общества.
   б. Рыночная система предоставляет обществу такое огромное разнообразие требующихся товаров и услуг и именно тех, которые нужны, потому что ни один отдельный человек или небольшая группа не решают, что именно должна экономика производить.
   в. Предприниматели и виды бизнеса являются движителями экономики, но фактически водителями на рынке выступают потребители.
2. Почему частная собственность и защита прав собственности так важны для успешного функционирования рыночной системы?
3. Каковы преимущества «многоступенчатого» производства? Что понимается под понятием «разделение труда»? Каковы преимущества специализации при использовании человеческих и материальных ресурсов? Поясните сущность следующего вывода: «Необходимым следствием специализации является обмен».
4. 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».
5. Оцените и объясните суть следующих утверждений:
   а. Рыночная система – это экономика прибылей и убытков.
   б. Конкуренция – незаменимая дисциплинирующая сила рыночной экономики.
   в. Методы производства, уступающие другим по техническим параметрам, могут оказаться наиболее эффективными с экономической точки зрения, если учитывать цены ресурсов.
6. В 1990-х 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 большими 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?».
7. ***Ключевой вопрос*** 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? Будет ли отрасль расширяться или сокращаться? Когда будет достигнут новый равновесный уровень производства?
   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 этому утверждению. Не опровергает ли эта оценка ваш ответ на вопрос (в)? Поясните свой ответ.
8. С учетом имеющихся технологий, предположим, зависимость между общими доходами и общими

расходами, направленная на максимальную прибыль или минимальные убытки при производстве продукта *Z*, имеет место при объеме производства фирмы в 400 ед. Также предположим, что наименее затратная комбинация ресурсов для производства 400 ед. продукции *Z* – это 5 ед. труда, 7 ед. земли, 2 ед. капитала и 1 ед. предпринимательской способности. Цены за единицу этих ресурсов соответственно составляют 40, 60, 60 и 20 долл. Если фирма может продать эти 400 ед. по 2 долл. за каждую, целесообразно ли ей продолжать выпускать продукт *Z*? Если ситуация этой фирмы типична и отражает положение дел в отрасли, будет ли эта отрасль расширяющаяся или сокращающаяся?

9. Предположим, спрос на рогалики резко вырос, а спрос на сухие завтраки остается прежним. Объясните, как конкурентная рыночная экономика проведет соответствующие корректировки для восстановления эффективного распределения ограниченных ресурсов общества?
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 дисков *DVD* можно представить с точки зрения этой концепции?
12. Объясните смысл слов «невидимая рука» одним предложением.
13. (***Последний штрих***) Что объясняет, почему миллионы экономических ресурсов, как правило, распределяются логически, обеспечивая достаточную производительность, а не случайным и непродуктивным образом?
14. ***Интернет-вопрос. Кто заинтересован в покупке бриллиантов?*** Посетите веб-сайт интернетовского аукциона *eBay* (www.ebay.com) и выберите там категорию «*Jewerly 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? В каком смысле имеется конкуренция между покупателями? Как эта конкуренция влияет на цены?
15. ***Интернет-вопрос. 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?

Экономика США: частный и публичный секторы



Теперь перейдем от модели чистого капитализма ближе к реальности – к тому, что фактически происходит в американской экономике. 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 109 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 2002 г. показано на рис. 5.1. Очевидно, крупнейшим источником дохо-



Рис. 5.1

Функциональное распределение дохода в США, 2002 г. Почти три четверти национального дохода было получено в виде заработной платы и жалованья. Доход владельцев собственности – прибыли корпораций, проценты и рента – составляют менее одной четверти совокупного дохода.

Источник: Bureau of Economic Analysis.

да 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. 5.2. Здесь домашние хозяйства разделены на пять численно равных групп (квантилей), высоты столбцов которых показывают долю совокупного дохода, полученную каждой такой группой. В 2001 г. беднейшие 20% домохозяйств получили приблизительно 3,5% 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 50,2% 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 личным потреблением и личными сбережениями. В частности, на рис. 5.3 показано, каким образом домохозяйства распоряжались совокупным личным доходом в 2002 г.

Личные подоходные налоги

В 2002 г. домохозяйства выплатили в качестве личных подоходных налогов 1114 млрд долл., или око-

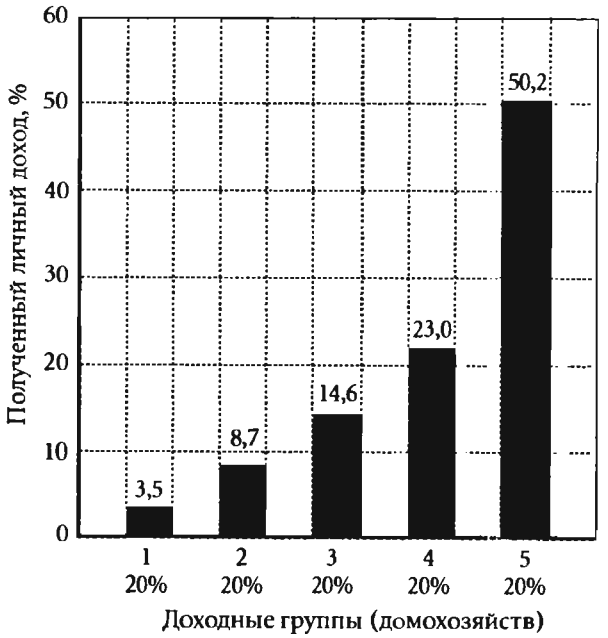


Рис. 5.2

Распределение совокупного дохода США среди домохозяйств, 2001 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.

Источник: Bureau of the Census.

ло 13% своего общего дохода в 8709 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 2002 г. домохозяйства сберегли 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: болезней, 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.

Расходы на личное потребление

Как видно из рис. 5.3, более $^4/_5$ совокупного дохода домохозяйств поступает обратно в производственный сектор экономики в виде расходов на личное потребление — на эти деньги приобретаются потребительские товары.

Как показано на рис. 5.4, 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 кли-



Рис. 5.3

Распределение дохода домохозяйств в США, 2002 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 подхода, использовавшегося на рис. 5.1, из-за чего общая сумма доходов на этих двух рисунках различна.)

Источник: Bureau of Economic Analysis.

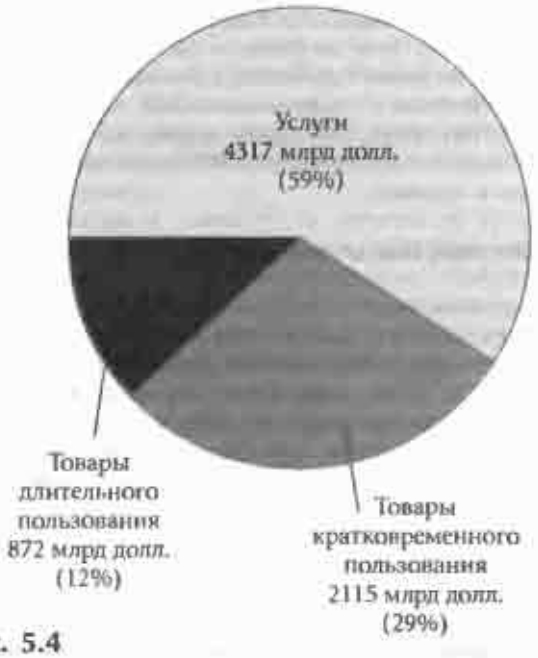


Рис. 5.4

Состав потребительских расходов в США в 2002 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: Bureou of Economic Anolysis.

ентов. Такая значительная доля потребительских расходов в США привела к тому, что эту страну часто называют *экономикой, ориентированной на услуги.*

Краткое повторение 5.1

- 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 жалованье. Личное распределение доходов отличается большой неравномерностью.
- Свыше 80% 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 автозаправок 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 (*Rolaids*).

Организационно-правовые формы бизнеса

Предприятия бизнеса по своим организационно-правовым формам бывают самым разными, начиная от гигантских корпораций, таких, как *General Motors*, объем продаж которой в 2002 г. составил 187 млрд долл., а численность занятых – сотни тысяч человек, до небольших местных специализиро-

ванных 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. Большинством таких корпораций управляют наемные менеджеры.

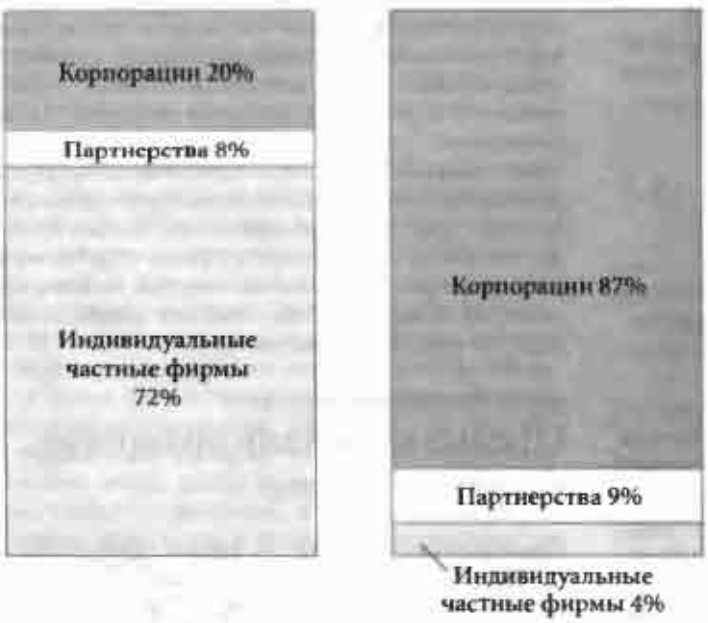
На рис. 5.5а показано, как виды бизнеса распределяются по трем основным правовым формам. Около 72% фирм приходится на индивидуальные частные фирмы и только около 20% – на корпорации. Но при этом, как видно из рис. 5.5б, корпорации обеспечивают примерно 87% всего объема продукции и продаж.

Преимущества и недостатки

У каждой из перечисленных выше форм организации бизнеса есть свои плюсы и минусы.

Индивидуальная частная фирма Таких структур бизнеса очень много, так как их очень просто учреждать: практически никаких юридических или бюрократических препон и связанных с этим расходов нести не приходится, да и управлять ими относительно легко. Частный предприниматель – сам себе хозяин и пользуется значительной свободой действий. Получаемый частным предпринимателем доход в основном зависит от того, насколько успешно работает его предприятие, и это дает мощный и непосредственный стимул вести дела эффективно.

Однако у этой организационной формы бизнеса есть весьма значительные недостатки. За редким исключением финансовые ресурсы частного предпринимателя недостаточны для того, чтобы фирма могла вырасти в крупномасштабное предприятие.



(а) Распределение видов бизнеса по количеству

(б) Распределение видов бизнеса по выручке от продаж

Рис. 5.5

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.

Финансовые средства обычно ограничены той суммой, которую предприниматель имеет на своих банковских счетах, и тем, что он может занять. Поскольку среди индивидуальных частных фирм относительно высок процент банкротств, коммерческие банки не слишком охотно предоставляют им крупные кредиты.

Полностью и единолично отвечая за деятельность предприятия, частный предприниматель вынужден сам выполнять все основные управленческие функции. Ему приходится принимать все решения по поводу закупок, продаж, найма и обучения персонала; он также должен держать под контролем технические аспекты, связанные с производством, рекламой и распределением продукции. Другими словами, потенциальные выгоды от специализации в управлении бизнесом индивидуальному предпринимателю небольшого масштаба обычно недоступны.

И наконец, наиболее важный недостаток заключается в том, что индивидуальный частный предприниматель несет *неограниченную ответственность*. Это означает, что он рискует не только активами фирмы, но и своими личными активами. Если активы бесприбыльного частного предприятия недостаточны для удовлетворения притязаний кредиторов, последние могут предъявить требования к личной собственности владельца предприятия.

Партнерство (товарищество) Подобно индивидуальной частной фирме, партнерство легко организовать. Для этого, как правило, заключается письменное соглашение. Обычно этот процесс не требует сложных бюрократических процедур регистрации. Благодаря участию в бизнесе нескольких партнеров становится возможной более высокая степень специализации в управлении. Кроме того, объединение в партнерстве нескольких участников позволяет расширить его финансовые ресурсы в сравнении с ресурсами индивидуальной частной фирмы. Поэтому обычно банкиры считают их бизнес менее рискованным.

Однако партнерство имеет некоторые недостатки: частично они те же самые, как у индивидуальных фирм, частично характерны только для этой организационно-правовой формы. Если в управлении участвует несколько человек, разделение власти может привести к несогласованной политике или к бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, если партнеры расходятся во взглядах по стратегическим вопросам. Финансовые ресурсы партнеров, хотя обычно и превосходят возможности индивидуальных частных фирм, остаются ограниченными. У трех или четырех партнеров может также не хватить средств для успешного роста их бизнеса.

Продолжительность деятельности партнерства непредсказуема. Выход одного участника из партнерства или смерть одного из партнеров, как правило, влекут за собой распад и реорганизацию фирмы или прекращение ее деятельности. И наконец, неограниченная ответственность досаждает партнерам точно так же, как и индивидуальным частным фирмам. Более того, каждый партнер фактически несет ответственность за все неудачи предприятия, причем не только за результат собственных управленческих решений, но и за последствия действий любого другого партнера. Из-за этого партнеру с большими личными средствами приходится рисковать своими деньгами, полагаясь на благоразумие своего менее богатого коллеги.

Корпорация Преимущества корпоративной формы бизнеса в основном и определили ведущую роль этой организационной формы бизнеса в современной американской экономике. Хотя корпорации относительно немногочисленны, они отличаются широкими масштабами операций и крупными размерами. 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. **Акции** – это доли собственности корпораций. **Облигации** – обещания выплатить долг, обычно с некоторым процентом. (См. вставку «Последний штрих».)

Финансируя корпорации путем приобретения их *ценных бумаг* (акций и облигаций), домохозяйства могут участвовать в бизнесе и рассчитывать на определенное денежное вознаграждение без активного участия в управлении. К тому же у человека появляется возможность распределять риски, приобретая ценные бумаги нескольких корпораций. Наконец, держатели корпоративных ценных бумаг могут продавать их другим владельцам. 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.

Будучи юридическим лицом, корпорация существует независимо от своих владельцев и должностных лиц. Индивидуальные фирмы и товарищества могут внезапно и непредсказуемо погибнуть, а корпорации, по крайней мере юридически, вечны. Передача собственности корпорации по наследству или через продажу акций не подрывает ее целостности и непрерывности деятельности. Корпорации, в отличие от других форм бизнеса, обладают известным постоянством, что открывает им возможности для перспективного планирования и роста.

Преимущества корпораций огромны и обычно перевешивают их недостатки. Однако такие недостатки все же существуют. Регистрация устава корпорации сопряжена с бюрократическими процедурами и расходами на юридические услуги. С общественной точки зрения, в корпоративной форме бизнеса заложены возможности для некоторых злоупотреблений. Так как корпорация является юридическим лицом, некоторым недобросовестным владельцам компаний иногда удается избежать личной ответственности за сомнительные коммерческие операции благодаря возможностям, предоставляемым корпоративной формой организации бизнеса.

Еще один крупный недостаток корпораций состоит в **двойном налогообложении** части корпоративной прибыли. Та часть дохода корпораций, которая выплачивается держателям акций в виде *дивидендов*, облагается налогом дважды: первый раз как часть прибыли корпорации и второй раз как часть личного дохода владельца акции.

Гибридные структуры Ряд штатов приняли законы о «гибридных» компаниях – компаниях, которые должны перенести преимущество ограниченной ответственности, присущее корпорациям, на партнерства (товарищества) с несколькими собственниками. Структурами такого рода являются *компании с ограниченной ответственностью (LLC)* и так называемые *S-корпорации*.

С точки зрения налогообложения компании типа *LLC* представляют собой обычное партнерство, но в вопросах, связанных с ответственностью, они приобретают свойства корпорации. Как и партнерство, *LLC* распределяет всю прибыль между собственниками и инвесторами. Но, как и корпорация, *LLC* защищает индивидуальные активы собственников от обязательств компании. *LLC* имеет ограниченную продолжительность жизнедеятельности; обычно она колеблется в пределах 30–40 лет.

S-корпорация – это корпорация с численностью персонала, как правило, около 35 человек. Как и в любой частной фирме или товариществе, в *S*-корпорации доход распределяется непосредственно среди владельцев, поэтому он не подлежит двойному обложению налогом. Кроме того, владельцы получают выгоду в виде ограниченной ответственности.

Проблема «принципал – агент»

В США многие корпорации являются очень крупными структурами бизнеса. В 2002 г. годовые продажи 86 корпораций США превысили 20 млрд долл., а у 187 фирм они составили более 10 млрд долл. Только корпорация *Wal-Mart* за 2002 г. продала товаров на общую сумму в 247 млрд долл. Лишь у 18 стран мира общий годовой объем превышает годовые продажи *Wal-Mart*. (Во вставке «Международный ракурс 5.1» перечислены 10 самых крупных корпораций мира по их доходу в денежном исчислении за 2002 г.)

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.

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 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. Как результат – прибыли, получаемые владельцами, и цены акций фирмы, не являются максимально высокими. ■ **5.1 Principal – agent problem**

Международный ракурс 5.1

10 крупнейших корпораций мира

Пять из десяти крупнейших корпораций мира, если судить по их доходам в долларовом исчислении за 2002 г., имеют штоб-квартиры в Соединенных Штатах.

Wal-Mart (США)	247 млрд долл.
General Motors (США)	187 млрд долл.
Exxon Mobil (США)	182 млрд долл.
Shell (Великобритания / Голландия)	179 млрд долл.
BP (Великобритания)	179 млрд долл.
Ford Motor (США)	164 млрд долл.
Daimler-Chrysler (Германия)	141 млрд долл.
Toyota (Япония)	132 млрд долл.
General Electric (США)	132 млрд долл.
Mitsubishi (Япония)	109 млрд долл.

Источник: Fortune, www.fortune.com.

В 1990-х многие корпорации решили проблему «принципал — агент» следующим образом. Значительную долю вознаграждения исполнительным руководителям фирмы они выплачивают акциями этой же фирмы. Идея заключается в том, чтобы более тесно согласовать личную заинтересованность руководства фирмы с интересами владельцев корпорации. При таком варианте считается, что, добиваясь 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» имеет неожиданный побочный эффект. Его принятие привело к тому, что некоторые руководители стали «вздувать» цены акций своих фирм, для чего прятали издержки, завышали расходы, занимались сомнительными трансакциями и в целом существенно преувеличивали прибыль. После этого руководители продавали свои завышенные по цене акции, быстро наращивая личные капиталы.

Когда пузырь фондового рынка в конце 1990-х лопнул, подобные манипуляции в бизнесе и мошенничество с бухгалтерией вышли наружу. Несколько крупных американских фирм, в том числе *Enron* и *WorldCom*, обанкротились. Акционеры этих фирм остались практически с никому не нужными акциями. В 2002 г. Конгресс принял поправки в законы и ужесточил наказание за корпоративные злоупотребления, однако понятно, что проблема «принципал — агент» не простая и решить ее будет трудно. **(Ключевой вопрос 4.)**

Краткое повторение 5.2

- 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 почти три четверти всех компаний, около $^{9}/_{10}$ 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 уста-

навливают 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 возникают ситуации недостаточного регулирования (*MB* превышают *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, контролирующий отрасль, – **монополия**. Ограничивая предложение, монополист может устанавливать более высокие, чем при конкуренции, цены. В этом случае суверенитет производителей подавляет суверенитет потребителей. В Соединенных Штатах 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 2002 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 бóльшую 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 *«переливом ресурсов»*, второй тип возникает при производстве *общественных благ*. Органы власти имеют возможности корректировать оба типа несостоятельности рынка.

Переливы ресурсов Когда мы говорим, что конкурентные рынки автоматически обеспечивают эффективное 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.

Перелив происходит, когда некоторые выгоды или издержки перемещаются к «стороне», не являющейся непосредственно продавцом или покупателем. Переливы также называют *экстерналиями*, или *побочными эффектами*, так как они представляют собой выгоды или издержки, выпадающие на долю «третьей стороны», напрямую не участвующей в конкретной рыночной сделке. ■ **5.2 Externalities**

Издержки перелива Некомпенсируемые производственные издержки или издержки потребления, которые несет третья сторона, называются **издержками перелива**. Примером таких издержек может служить загрязнение окружающей среды. Когда химическое предприятие или мясоперерабатывающий завод спускают свои промышленные отходы в озеро или реку, издержки перелива несут 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 удушливый запах, население также несет ничем не компенсируемые издержки перелива.

Каковы же экономические последствия переливов? 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 издержек перелива 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 загрязнениях 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 перелива издержек, 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.

Выгоды перелива Но переливы иногда могут проявляться и в форме выгод. Производство или потребление определенных товаров и услуг может обусловить не требующие денежной оплаты выгоды перелива, 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 перелива и обществу в целом.

Еще одним примером **выгод перелива** 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.

Выгоды перелива 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 выгод перелива Каким образом можно исправить ситуацию, связанную с недостаточным выделением ресурсов, чтобы скорректировать ситуацию с учетом выгод перелива? 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, госпиталям и исследованиям в области медицины.
- ***Предоставление товаров и услуг через государственный сектор*** Третий вариант политики органы власти избирают в том случае, когда выгоды перелива 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 одновременно 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 предоставляться частными фирмами в рамках правил, действующих в рыночной системе. Но, как было отмечено ранее, они представляют собой услуги, которым сопутствуют крупные выгоды перелива 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



Рассмотрим следующую ситуацию...

Уличные артисты

Во многих городах мира туристы часто видят на улицах выступления артистов. Некоторые из них очень 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 действо. 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.

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 реалии 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 поэтому нет большого стремления сдерживать расходы. К тому же политика корректировок издержек перелива может политически блокироваться теми участниками, действия которых сопровождаются отрицательными экстерналиями. 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 5.3

- 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 издержками перелива, посредством принятия соответствующих законов или введения специальных налогов; недостаточное выделение ресурсов, связанное с выгодами перелива, может быть устранено с помощью государственных субсидий.
- Государство берет на себя функцию производства тех общественных благ, в отношении которых принципы соперничества и исключаемости не работают; государство также предоставляет многочисленные квазиобщественные блага, поскольку это приносит огромные выгоды за счет перелива.

◆ 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 вернемся к модели кругооборота

На рис. 5.6 мы повторили модель кругооборота из гл. 2 (рис. 2.6, с. 43), но на этот раз дополнили ее еще одним элементом — государством. На этом рисунке потоки (1)–(4) повторяют рис. 2.6. Потоки (1) и (2) показывают расходы фирм на ресурсы, поставляемые домохозяйствами. Эти расходы являются затратами для фирм, но представляют собой заработную плату, 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 жалованье 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,

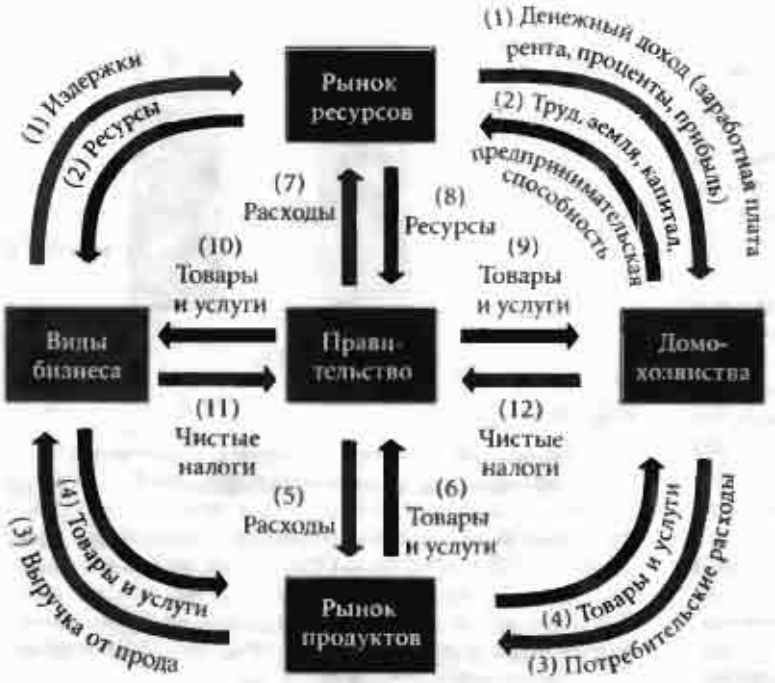


Рис. 5.6

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.

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.

В 2002 г. расходы федеральных, региональных и местных органов власти составили 3126 млрд долл. Из них на государственные закупки пришлось 1859 млрд долл., на трансферты — 1267 млрд долл. Эти суммы в процентном исчислении от внутреннего объема продукции за 2002 г., в сравнении с аналогичными процентными показателями за 1960 г., показаны на рис. 5.7. Видно, что после 1960 г. государственные закупки сократились с 22 до 18%. Однако трансфертные платежи за тот же период в процентном исчислении более чем удвоились: с 5% в 1960 г. до 12% в 2002 г. Относительно общего объема продукции США общие расходы правительства сегодня выше, чем 42 года 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 30% общего объема продукции США.

В 2003 г. день так называемой «налоговой свободы» в США пришелся на 18 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 5.2», день свободы от налогов наступает еще позже.



Рис. 5.7

Государственные закупки, трансферты и совокупные расходы как доля внутреннего продукта, 1960 и 2002 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 30% внутреннего продукта США.

Международный ракурс 5.2

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 Япония, Южная Корея, Соединенные Штаты и Австралия.



Источник: Organisation for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org.

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. 5.8.

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. На долю *национальной обороны* приходится примерно 17% 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 и малообеспеченным гражданам. 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. 5.8, основными источниками поступлений в федеральный бюджет являются подоходный налог с граждан, налог на фонд заработной платы и налог на прибыль корпораций, приносящие соответственно 46, 38 и 8% в расчете на каждый собранный в виде налогов доллар.

Личный подоходный налог Основу федеральной налоговой системы США составляет **личный подоходный 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 3000 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. 5.1 на примере семейной пары, заполняющей в 2003 г. совместную налоговую декларацию. Отметим, что ставка 10% применяется к любому налогооблагаемому доходу ниже 14 000 долл., а 15% — к любому дополнительному доходу, размер которого не превышает 56 800 долл. Дополнительный доход, получаемый категориями получателей, соответственно облагается по ставкам 25, 28, 33 и 35%.

В столбце (2) табл. 5.1 перечислены предельные налоговые ставки. **Предельная налоговая ставка** – это налог, выплачиваемый на каждую *дополнительную* единицу налогооблагаемого дохода. Поэтому, если налогооблагаемый доход семейной пары составляет 60 тыс. долл., эта пара выплатит налоги по предельной ставке 10% на каждый доллар от 1 долл. до

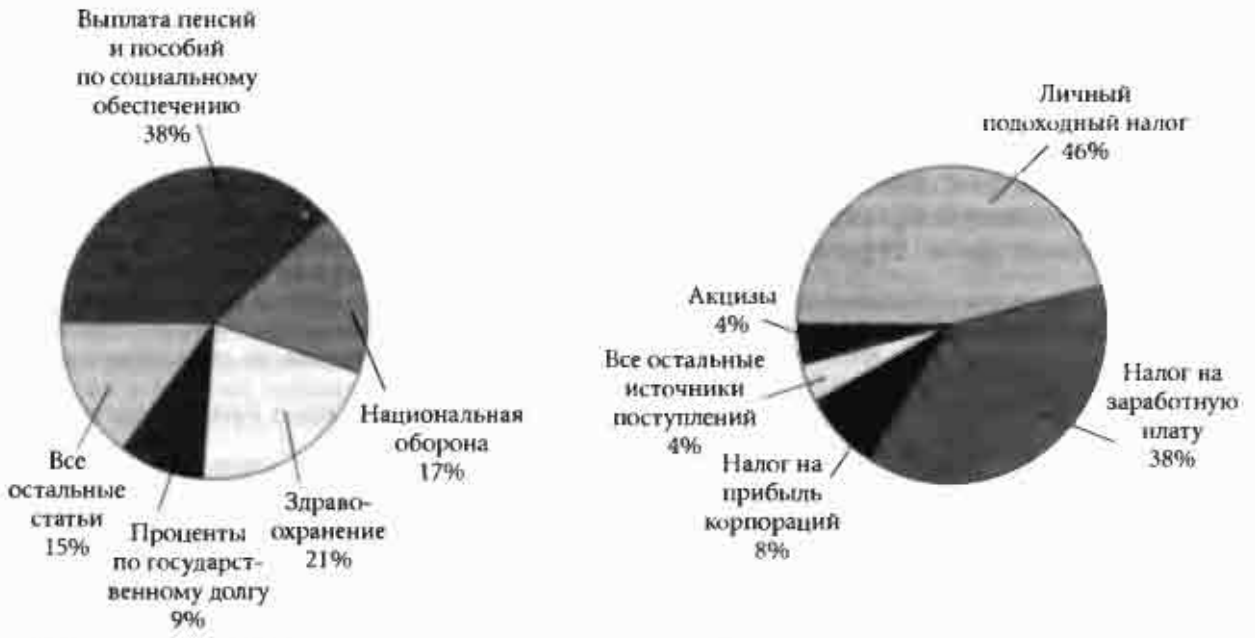


Рис. 5.8

Федеральные расходы и налоговые поступления, 2002 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 158 млрд долл. между расходами и доходами является бюджетным дефицитом.

Источник: U.S. Office of Management and Budget.

Таблица 5.1

Ставки федерального личного подоходного налога, 2003 г.*

(1) Общий налого-облагаемый 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, %
1–14 000	10,0	1 400,00	10,0
14 001–56 800	15,0	7 820,00	13,8
56 801–114 650	25,0	22 282,50	19,4
114 651–174 700	28,0	39 096,50	22,4
174 701–311 950	33,0	84 389,00	27,1
Свыше 311 950	35,0		

* Для семейной пары, заполняющей совместную декларацию.

14 000 долл., налог по предельной ставке 15% на каждый доллар от 14 001 до 56 800 долл. и по предельной ставке 25% на каждый доллар от 56 801 по 60 000 долл. Если вы правильно проделаете вычисления, у вас должна получиться сумма, равная 8620 долл.

Предельные налоговые ставки из столбца (2) завышают 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, пример которой мы приводили в предыдущем абзаце, попадает в категорию налогоплательщиков, которая платит 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 14,4% (8620 долл. / 60 тыс. долл.).

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 2003 г. каждый работодатель и каждый работник заплатил налог в размере 7,65% с первых 87 000 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 здесь 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. 5.8, 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 47% 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 36% общих налоговых поступлений. Оставшуюся часть налоговых поступлений дают налоги на прибыль корпораций, различные лицензионные и регистрационные сборы.

Примерно 36% всех расходов штата идут на образование. Следующими по доле – около 25% – являются расходы на социальное обеспечение. Штаты также много тратят на здравоохранение (8%), строительство и эксплуатацию шоссе (8%), обеспечение безопасности населения (5%). На выполнения оставшихся, самых разных задач власти штата расходуют примерно 18%.

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 существенное различие между штатами в величине собираемых налогов и их распределении как в денежном, так и в процентном исчислениях.

Также 38 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 приходится 22%. 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 районы, а также отдельные города и поселки. Около 72% 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 (5%).

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Финансирование деятельности корпораций

Одним из преимуществ корпораций является их способность финансировать свои операции путем продажи акций и облигаций.

В целом корпорации финансируют свою деятельность тремя различными способами. Во-первых, значительная часть финансовых средств корпораций поступает из внутренних источников – из их нераспределенной прибыли. Во-вторых, подобно частным лицам и некорпоративным видам бизнеса корпорации могут прибегнуть к займам у финансовых институтов. Например, небольшая корпорация, желающая построить новый завод, может получить средства в коммерческом банке, кредитно-сберегательной ассоциации или страховой компании. В-третьих, корпорации, и только они, могут выпускать обыкновенные акции и облигации.

Акции или облигации Обыкновенные акции представляют собой доли собственности корпорации. Покупатель сертификата акций получает права голоса на выборах должностных лиц корпорации, а также право на получение дивидендов. Если вы приобрели 1000 акций из 100 тыс. акций, выпущенных компанией *OutTell, Inc.* (далее – *OT*), это значит, что вы стали владельцем 1% компании, приобрели право на 1% всех дивидендов, объявленных к выплате советом директоров, а также получили 1% голосов на ежегодных выборах руководителей корпорации.

В отличие от акции, облигация не дает права собственности. Покупатель облигации просто предоставляет корпорации ссуду. Фактически облигация – это долговая расписка, подтверждающая заем, по которой корпорация обязуется по истечении установленного срока выплатить держателю облигации взятую у него сумму, а также ежегодно, вплоть до погашения облигации, выплачивать определенные суммы (проценты). Например, вы можете приобрести облигацию *OT*, выпущенную сроком на 10 лет, номинальной стоимостью 1000 долл. с процентной ставкой 10%. Это означает, что за ваши 1000 долл. *OT* гарантирует ежегодную выплату процентов в сумме 100 долл. в течение последующих 10 лет, а в конце этого срока – возврат 1000 долл. основной суммы долга.

Различия Очевидно, между акциями и облигациями существуют важные различия. Как уже отмечалось, держатель облигации является не совладельцем компании, а только ее кредитором. Кроме того, облигации считаются менее рискованными ценными бумагами, чем акции, что объясняется двумя причинами. Во-первых, держатели облигаций пользуются «законным преимущественным правом» на доходы корпорации. Акционерам дивиденды не выплачиваются до тех пор, пока не осуществлены все процентные выплаты, причитающиеся владельцам облигаций. Во-вторых, акционеры *OT* не знают, как велики будут их дивиденды и сколько они смогут получить за свои акции, если захотят их продать. Если у *OT* наступят трудные времена, акционеры могут вообще не получить дивидендов, а сами акции обесценятся. Держателю же облигаций *OT* гарантируется ежегодная выплата 100 долл. в виде процентов и возвращение 1000 долл. в конце десятилетнего срока, конечно, при условии, что корпорация за это время не разорится.

Риск, связанный с покупкой облигаций Но сказанное вовсе не означает, что покупка корпоративных облигаций не связана с риском. Рыночная стоимость облигаций компании *OT* может колебаться в зависимости от финансового состояния корпорации. Если *OT* сталкивается с экономическими трудностями, которые ставят под угрозу финансовую целостность корпорации, рыночная стоимость облигаций *OT* может упасть. Стоит ли вам продавать такую облигацию до истечения срока ее погашения, если вы сможете получить за нее только 600 или 700 долл. вместо затраченных 1000 долл. и, значит, понесете убытки?

На рыночную цену облигаций влияют и изменения процентных ставок. В частности, повышение процентных ставок ведет к понижению цен облигаций, и наоборот. Предположим, в тот период, когда процентная ставка составляла 10%, вы купили облигацию *OT* номинальной стоимостью 1000 долл. со сроком погашения 10 лет. Это означает, что ваша облигация приносит вам 100 долл. в качестве фиксированного процента, выплачиваемого ежегодно. Теперь предположим, что со следующего года процентная ставка выросла до 15%, и в этих условиях *OT* по своим новым десятилетним 1000-долларовым облигациям приходится гарантировать фиксированные ежегодные выплаты в размере 150 долл. Понятно, ни один здравомыслящий человек не заплатит 1000 долл. за вашу облигацию, приносящую только 100 долл. ежегодных процентных выплат, так как за те же 1000 долл. он может купить новую облигацию, которая обеспечит ему 150 долл. в год. Поэтому, если вы продаете вашу облигацию раньше срока погашения из-за снижения ее рыночной стоимости, вы можете понести убытки.

Из-за инфляции держатели облигаций сталкиваются с еще одним элементом риска. Если в течение десятилетнего срока действия вашей облигации *OT* инфляция будет расти, то 1000 долл. основного долга, которые вы получите в конце этого периода, будут обладать значительно меньшей покупательной способностью, чем те 1000 долл., которые вы ссудили *OT* 10 годами ранее. Другими словами, вы одолжили *OT* «дорогие» деньги, а она расплачивается с вами «дешевыми».

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 5.4

- Государственные закупки составляют около 18% внутреннего продукта; с учетом трансфертных платежей государственные расходы возрастают почти до 30% внутреннего продукта.
- Основное место в расходах федерального правительства занимают социальное обеспечение и национальная оборона; главными источниками поступлений 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 статьей 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. Переливы, или побочные (внешние) эффекты, или экстерналии, 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 исключаемости 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 Феде-

ральная 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 22%. Однако за эти годы в значительной степени выросли трансфертные платежи. В настоящее время общий объем правительственных расходов составляет приблизительно 30% 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 – образование, социальное обеспечение, здравоохранение, строительство и эксплуатация шоссе. 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*)
Двойное налогообложение (*double taxation*)
Проблема «принципал – агент» (*principal-agent problem*)
Монополия (*monopoly*)
Издержки перелива (*spillover costs*)
Выгоды перелива (*spillover benefits*)
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

1. Объясните, в чем состоит различие между функциональным и личным распределением дохода. Какова суть следующих утверждений: «общая доля доходов от заработной платы и собственности от 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».
2. ***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. 5.2. Сравните доходы групп с самыми низкими и самыми высокими доходами.
3. 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.
4. ***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?

5. 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?
6. Перечислите и кратко обсудите основные экономические функции правительства. Какие из этих функций являются, по вашему мнению, наиболее противоречивыми? Объясните, почему.
7. Какие различия возникают между равновесным и эффективным объемами производства в случае: а) издержек перелива; б) выгод перелива? Каким образом органы власти могут корректировать эти несоответствия? Приведите пример (помимо тех, о которых рассказывается в этой книге) издержек перелива и выгод перелива.
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 по спутниковому телевидению? 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***) Опишите три способа финансирования деятельности корпорации. Приведите пример, когда покупка акций оказалась для финансового инвестора более рискованным вложением, чем покупка облигаций.
17. ***Интернет-вопрос. Распределение личного дохода: какова тенденция?*** Посетите страницу 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 1969 г.
18. ***Интернет-вопрос. 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.

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. 6.1.

- ***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. Также из страны в страну перемещаются работники. 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.



Рис. 6.1

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.

- ***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.

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. 6.1 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 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 35% 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 6.1

Экспорт товаров и услуг как доля ВВП в ряде стран, 2002 г.

Страна	Экспорт как доля ВВП
Нидерланды	62
Канада	41
Германия	36
Новая Зеландия	33
Испания	29
Италия	28
Франция	27
Великобритания	26
Япония	12
Соединенные Штаты	11

Источник: ***IMF, International Financial Statistics, 2002.***

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. 6.2, 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 2002 г. составили соответственно 11 и 16% ВВП.

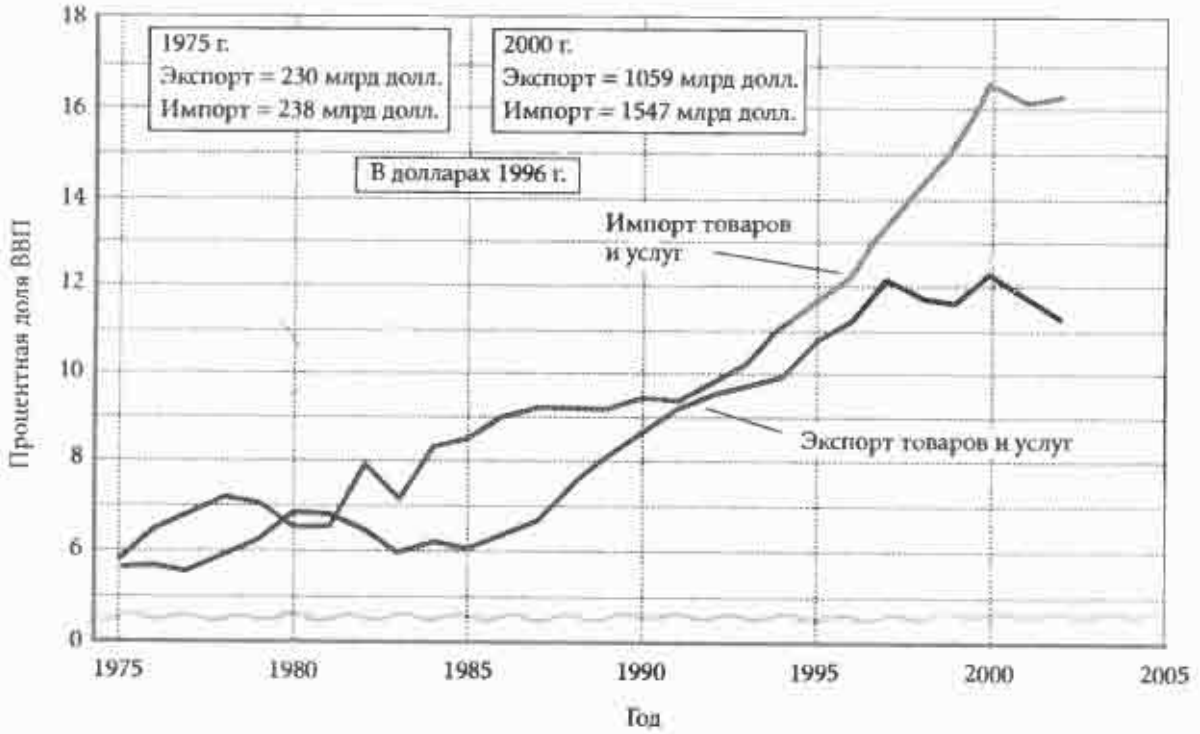


Рис. 6.2

Объем внешней торговли США как доля ВВП. С 1975 г. американские импорт и экспорт как доля ВВП увеличились.

Источник: Bureau of Economic Analysis. Использованы данные национальных счетов, скорректированные с учетом инфляции (в ценах 1996 г.).

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, 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. 6.2.

Таблица 6.2

Основные статьи экспорта и импорта товаров США в 2002 г. (млрд долл.)

Экспорт	Объем	Импорт	Объем
Химические вещества	49,8	Автомобили	114,1
Полупроводники	42.3	Нефтепродукты	103,6
Товары длительного пользования	40,1	Компьютеры	75,3
Компьютеры	38,6	Бытовые приборы	66,4
Оборудование для генерирования энергии	27,6	Одежда	64,3
Самолеты	26,7	Химические вещества	33,1
Телекоммуникационное оборудование	22,2	Потребительская электроника	32,8
Автомобили	20,5	Полупроводники	26,0
Зерно	14,4	Телекоммуникационное оборудование	23,2
Цветные металлы	12,2	Железо и сталь	17,7

Источник: обобщенно по донным Министерство торговли.

Структура торговли Представление о структуре внешней торговли США дают следующие факты:

- США испытывают *дефицит в торговле* товарами. В 2002 г. импорт товаров превысил экспорт на 484 млрд долл.
- США имеют *избыток* по экспорту услуг (например, транспортных или финансовых). В 2002 г. экспорт этой страны превосходил ее импорт на 49 млрд долл.
- США импортируют и одновременно экспортируют некоторые виды продукции, особенно автомобили, компьютеры, продукцию химической промышленности, полупроводники и телекоммуникационное оборудование (см. табл. 6.2).
- Как показано в табл. 6.3, 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 2002 г. 24% экспортируемой продукции было продано в Канаду, которая в свою очередь обеспечивает 18% американского импорта (см. табл. 6.3).
- Существует заметный дефицит в торговле США с Японией и Китаем. В 2002 г. импорт США из Китая превосходил экспорт в Китай на 100 млрд долл., импорт из Японии превосходил экспорт США в эту страну на 71 млрд долл. (см. табл. 6.3).
- Зависимость США от иностранной нефти приводит к тому, что в торговле Соединенных Штатов со странами, входящими в ОПЕК, преобладает импорт. В 2002 г. США импортировали продукции (в основном нефть) из стран – членов ОПЕК на сумму 53 млрд долл., в то же время США экспортировали в эти страны продукции всего на 18 млрд долл. (см. табл. 6.3).
- 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 2002 г. финансировался внешнеторговый дефицит США в размере 435 млрд долл. (плюс 49 млрд долл. по услугам минус 484 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 Соединенные Штаты – самый крупный должник в мире. Более того, страны, в отношениях с которыми у США наблюдается крупный торговый дефицит, например Япония, «рециклирует» свои доллары, отправляя их обратно в США, где на них она приобретает физические активы.

Быстрый рост торговли

После Второй мировой войны быстрому росту международной торговли способствовало несколько факторов.

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 съежился, и это очень об-

Таблица 6.3

Экспорт и импорт из США товаров по территориям и странам, 2002 г.*

Экспорт в	Объем, млрд долл.	Процентная доля от общего объема	Импорт из	Объем, млрд долл.	Процентная доля от общего объема
Промышленно развитые страны	381	56	Промышленно развитые страны	594	51
Канада	161	24	Канада	213	18
Япония	50	7	Япония	121	10
Страны Западной Европы	154	23	Страны Западной Европы	246	21
Австралия	13	2	Австралия	6	1
Остальные страны	3	0	Остальные страны	8	1
Развивающиеся страны	302	44	Развивающиеся страны	573	49
Мексика	97	14	Мексика	136	12
Китай	35	5	Китай	135	12
Страны Восточной Европы	6	1	Страны Восточной Европы	15	1
Страны ОПЕК	18	3	Страны ОПЕК	53	5
Остальные страны	146	21	Остальные страны	234	20
Всего	683	100	Всего	1167	100

* Данные в таблице основаны на статистике международных сделок и включают военные поставки. Из-за округлений итоговые данные могут не равняться 100%.

Источник: Survey of Current Business, April 2003.

легчило 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 во Флориде 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. 6.5, приведенный на с. 125, 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.

Соединенные Штаты, Япония и Западная Европа Как показано в разделе «Международный ракурс 6.1», самыми крупными участниками международной торговли являются США, Германия и Япония. В 2001 г. суммарный экспорт этих государств составил 1,7 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 сердцевиной 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* (Соединенные Штаты) *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 с приблизительно 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 2002 г. он достиг 400 млрд долл. (с учетом Гонконга), при этом около трети китайского экспорта идет в Соединенные Штаты. Кроме того, Китай привлекает крупные иностранные инвестиции (в 2002 г. они составили 52 млрд долл. по сравнению с 0,9 млрд долл. в 1990 г.).

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-х 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.

Международный ракурс 6.1

Сравнение стран по объему экспорта

Крупнейшими экспортерами в мире являются Соединенные Штаты, Германия и Япония.



Источник: World Trade Organization, www.wto.org.

Краткое повторение 6.1

- Существуют четыре основные категории экономических потоков, связывающих страны друг с другом: 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 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, Япония и страны Западной Европы. В последнее время активную роль на мировом рынке стали играть страны Азии, особенно Китай (включая Гонконг), 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, Соединенные Штаты 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 импортных. Например, Соединенные Штаты 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, производи 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.

Основной принцип

В начале XIX в. английский экономист Д. Рикардо развил идею Смита, верно заметив, что специализация и обмен выгодны для индивидуума или страны, причем даже в том случае, когда этот человек или страна имеют более высокую производительность *во всех видах* экономической деятельности, чем их потенциальный торговый партнер.

Рассмотрим для примера случай с дипломированным бухгалтером, который является и квалифицированным маляром. Предположим, этот бухгалтер способен покрасить свой дом быстрее, чем профессиональный маляр, которого он собирается нанять. Предположим также, что, работая по специальности, бухгалтер может заработать 50 долл. в час и что он должен платить маляру за его работу 15 долл. в час. Теперь допустим, что покраска дома займет у бухгалтера 30 часов, а у маляра — 40.

Следует ли бухгалтеру отвлечься на время от основной работы, чтобы покрасить свой дом, или ему все же целесообразнее нанять маляра? Альтернативные издержки бухгалтера 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 маляра составят только 600 долл. (40 ч × 15 долл. в час, заплаченные маляру). Отсюда очевидный вывод: хотя этот бухгалтер способен лучше справиться и с бухгалтерской, и с малярной работой, он *снизит затраты на покраску своего дома, если будет специализиро-*

[1] Adam Smith. *The Wealth of Nations* (New York: Modern Library, 1937), p. 424.

ваться в бухгалтерском деле и использует часть полученных от этой работы доходов для найма маляра.

Точно так же маляр может уменьшить свои затраты на получение бухгалтерских услуг, специализируясь в малярном деле и используя часть своего заработка, чтобы нанять бухгалтера для заполнения налоговой декларации. Предположим, маляру потребовалось бы 10 ч для подготовки налоговой декларации, в то время как бухгалтер справится с этой работой за 2 ч. Маляру пришлось бы пожертвовать 150 долл. своего дохода (10 ч × 15 долл. в час потраченного времени) для выполнения работы, которую нанятый им бухгалтер мог бы сделать за 100 долл. (2 ч × 50 долл. в час времени бухгалтера). Прибегнув к услугам бухгалтера для заполнения налоговой декларации, маляр *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.

Сравнительные издержки

Наш простой пример ясно показывает, что специализация экономически желательна, потому что она способствует повышению эффективности производства. Чтобы лучше понять, что представляет собой мировая экономика, давайте рассмотрим специализацию в контексте торговли между странами, используя для анализа уже знакомое нам понятие кривой производственных возможностей. Предположим, США и Мексика обладают производственными возможностями, показанными в табл. 6.4 и 6.5. 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.)

Таблица 6.4

Таблица производственных возможностей Мексики (тонны)

Продукт	Производственные альтернативы				
	A	*B*	*C*	*D*	*E*
Авокадо	0	20	24	40	60
Соевые бобы	15	10	9	5	0

Таблица 6.5

Таблица производственных возможностей США (тонны)

Продукт	Производственные альтернативы				
	R	*S*	*T*	*U*	*V*
Авокадо	0	30	33	60	90
Соевые бобы	30	20	19	10	0

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. 6.4, 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, т.е. $1S \cong 4A$. 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. 6.5 также показывает, что альтернативные издержки производства 10 т (30–20) соевых бобов соответствуют производству американцами 30 т (30–0) авокадо. Иными словами, внутреннее соотношение между сравнительными издержками производства этих двух продуктов в Соединенных Штатах таково: $1S \cong 3A$. 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 Соединенные Штаты 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 Соединенных Штатах. *Страна имеет относительное 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 $^1/_3$ т соевых бобов, Мексике 1 т авокадо обходится только в $^1/_4$ т соевых бобов. Таким образом, авокадо оказываются относительно более дешевыми в Мексике. В обобщенном виде этот пример приведен в табл. 6.6.

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. ■ **6.1 Absolute and comparative advantage**

Таблица 6.6

Пример сравнительного преимущества: обобщение

Соевые бобы	Авокадо
Мексика должна отказаться от 4 т авокадо, чтобы получить 1 т соевых бобов	*Мексика* должна отказаться от $^1/_4$ 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 $^1/_3$ т соевых бобов, чтобы получить 1 т авокадо
Сравнительное преимущество у Соединенных Штатов	Сравнительное преимущество у Мексики

Условия торговли

В США соотношение затрат на выпуск соевых бобов и авокадо составляет $1S \equiv 3A$. 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 $1S \equiv 4A$ 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 производства. 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 с Соединенными Штатами, 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. 6.4 и вариант *T* в табл. 6.5. Это значит, что мексиканцы предпочли выпуск 24 т авокадо и 9 т соевых бобов (см. табл. 6.4), а американцы – 33 т авокадо и 19 т соевых бобов (см. табл. 6.5) всем другим альтернативам, доступным в пределах их внутренней экономики. Этот вариант показан в колонке (1) табл. 6.7.

Таблица 6.7

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

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 Соединенные Штаты производят 30 т соевых бобов и не производят авокадо (альтернатива *R*), что показано в столбце (2) табл. 6.7. Исходя из условий торговли $1S \cong 3{,}5A$, допустим, Мексика обменяет 35 т авокадо на 10 т американских соевых бобов. Столбец (3) табл. 6.7 показывает, какие объемы продукции были обменены в этой торговле. Здесь знак «минус» означает экспорт, «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).

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 выделят 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.

Как было показано в гл. 2, с помощью специализации и международной торговли страна может преодолеть производственные ограничения, установленные ее кривой производственных возможностей. Данные табл. 6.4, 6.5 и 6.6 и их обсуждение показывают, как это делается. Хотя внутренние производственные возможности обеих стран не изменились, их кривые производственных возможностей сместились вправо и вверх. Таким образом, специализация и торговля означают, что граждане обеих стран теперь улучшили свой уровень потребления (колонка (5) табл. 6.7). Вывод: специализация и торговля (обмен) приводят к тому же результату, что и прирост ресурсов или технологический прогресс, т.е. дают экономике возможность получить больше товаров и услуг. **(Ключевой вопрос 4.)**

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 6.2»). В отношении этого рынка особого внимания заслуживают два соображения.

- ***Конкурентный рынок*** Реальные рынки иностранных валют в значительной степени соответствуют тому типу рынка, какой мы изучали в гл. 3. Это конкурентные рынки, для которых характерно большое число покупателей и продавцов, имеющих дело со стандартизованными «продуктами», такими, как американский доллар, европейский евро, английский фунт, шведская крона или японская иена.
- ***Связь с ценами на внутреннем и зарубежных рынках*** 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. Как мы увидим в дальнейшем, изменение обменных курсов оказывает важное влияние на внутренний объем производства и уровень занятости в стране.

Международный ракурс 6.2

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 2003 г.

На 1 долл. можно купить:

47,68 индийских рупий
0,63 британских фунтов стерлингов
1,48 канадских долларов
10,91 мексиканских песо
1,36 швейцарских франков
0,93 европейских евро
119 японских иен
1237 южнокорейских вон
8,54 шведских крон

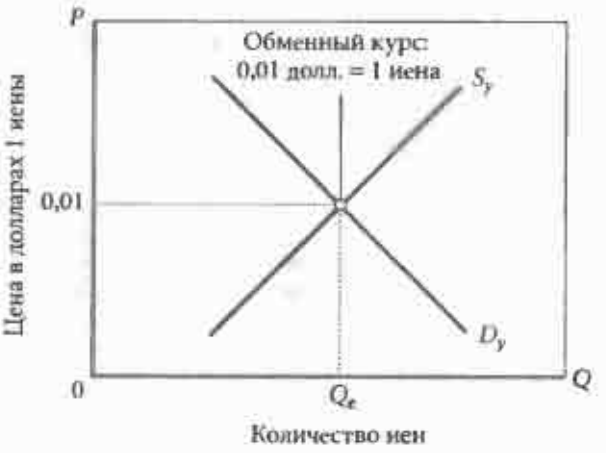


Рис. 6.3

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.

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».

На рис. 6.3 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. **6.1 Exchange rates**

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 покупать 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 горючее в 1970-х гг. резко возросла, многие американские потребители вместо американских автомобилей, пожирающих горючее 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

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 посетителей 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.

цену иены. Предположим, долларовая цена иены поднимется с 0,01 долл. 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.

Эти соотношения между валютами показаны на рис. 6.4. **(Ключевой вопрос 6.)**



Рис. 6.4

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).

Краткое повторение 6.2

- 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 импортируемые 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 заявляться необоснованные требования, предъявляемые к качеству товара, или иметь место бюрократическая волокита при оформлении таможенных документов. Например, многие страны тщательно проверяют импортируемые 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?

Почему любая страна стремится поставлять для потребления за рубежом больше продукции, чем она получает взамен в виде импорта? Зачем препятствовать импорту или подстегивать экспорт с помощью государственной политики, если свободная торговля выгодна сама по себе? Тому имеется несколько причин, некоторые из них вполне обоснованны, большинство же – нет. Здесь мы рассмотрим две причины, а к остальным вернемся в других главах.

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 каким-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 распылены 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** от 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 поддержали 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. 6.5 хорошо видно, что Соединенные Штаты 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.** 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** (*GATT*, или ГАТТ). ГАТТ основано на трех основных принципах: 1) равное, недискриминационное отношение ко всем странам-участницам; 2) снижение 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.

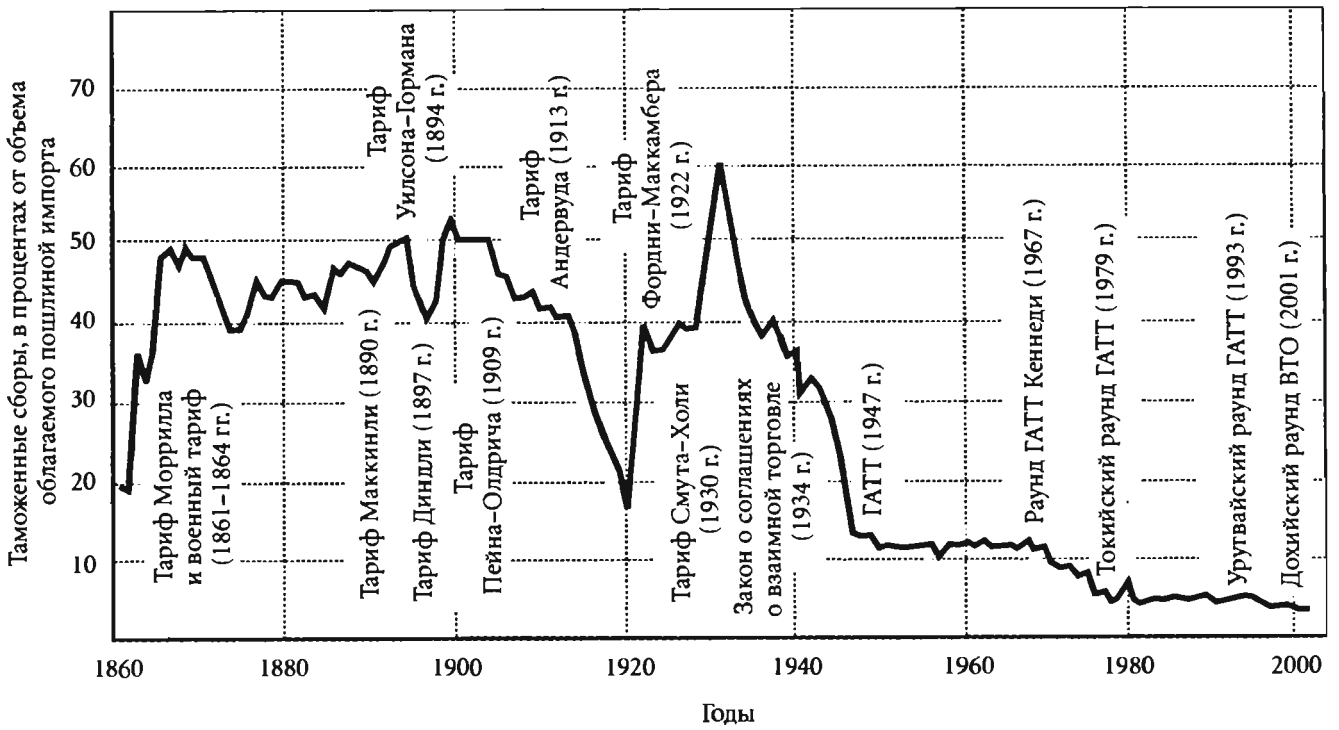


Рис. 6.5

Тарифные ставки в США с 1860 по 2001 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: данные Министерства торговли.

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 будут действовать до 2005 г.

Согласно этому соглашению ГАТТ будут устранены или существенно снижены тарифы на тысячи видов продукции. В целом тарифы снижаются примерно на 33%. Соглашение либерализует государственную политику, прежде существенно затруднявшую проникновение на мировой рынок таких видов услуг, как реклама, туризм, бухгалтерские, юридические, финансовые и др. Квоты на импортируемый текстиль и одежду заменяются тарифами. (Тарифы считаются более предпочтительными мерами, поскольку позволяют ввезти неограниченное количество продукции, тогда как квоты ставят барьеры ввозу импортных товаров свыше некоторого фиксированного количества.)

По оценкам, полное выполнение всех договоренностей в рамках Уругвайского раунда ГАТТ приведет к росту мирового валового продукта на 6 трлн долл., или на 8%. Для американских потребителей выигрыш составит примерно 30 млрд долл. ежегодно.

Всемирная торговая организация

Соглашение по итогам уругвайского раунда создало **Всемирную торговую организацию** (*WTO*, или ВТО), ставшую преемником ГАТТ. Членами ВТО являются 145 стран, в том числе и 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 продолжаются 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, направленного 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. Начавшийся с создания Общего рынка в 1958 г., 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 авто-

мобили 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, произошедшее в начале 2000-х гг. В 2003 г. 12 членов ЕС стали использовать **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 беспошлинно переправлять их продукцию в США, тем самым еще больше ущемляя интересы американских фирм и рабочих.

Анализируя эту ситуацию в ретроспективе, видно, что критики были излишне пессимистичны. За семилетний период (1993–2000 гг.) после вступления соглашения НАФТА в силу численность работающих в Соединенных Штатах выросла более чем на 14 млн человек, а доля безработных упала с 6,9 до 4,2%. Рост объема торговли между Канадой, Мексикой и Соединенными Штатами улучшил стандарты жизни во всех этих трех странах. **(Ключевой вопрос 10.)**

Краткое повторение 6.3

- 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 последующим раундам 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 (2004 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 6.3», где приводится список ведущих по степени глобализации 12 стран, определенных в соответствии с установленным набором критериев.) Однако в мире продолжаются оживленные дебаты по поводу того, представляется ли глобализация в целом положительным или отрицательным явлением. Те, кто поддерживают глобализацию, основное внимание уделяют повышению обших стандартов жизни, которые она приносит. Те же, кто выступают против нее, высказыва-

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: соблаговолите 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 поразмыслить 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.

ют 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 гл. 37.)

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, лесопиломатериалов, автопокрышек, одежды, спортивных товаров, электроники и игрушек. Тем не менее на глобальном рыночном пространстве процветают сотни американских фирм. Такие фирмы, как *McDonald's*, *Intel*, *Coca-Cola*, *Microsoft*, *Monsanto*, *Procter & Gamble* и *Hewlett-Packard*, 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, 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 придется 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 неэффективно. Переход этих ресурсов к альтернативным и рентабельным вариантам использования повысит общий объем продукции, выпускаемой в США. Для Соединенных Штатов будет менее затратно обеспечить профессиональную подготовку и, если необходимо, помочь переехать к новому месту работы уволенному персоналу, чем пытаться защищать их прежние рабочие места от конкуренции с иностранными фирмами.



Международный ракурс 6.3

12 наиболее глобализированных стран мира, по состоянию на 2002 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. Ирландия
2. Швейцария
3. Сингапур
4. Нидерланды
5. Швеция
6. Финляндия
7. Канада
8. Дания
9. Австрия
10. Великобритания
11. Норвегия
12. Соединенные Штаты

Источник: A.T. Kearney, Foreign Policy, http://www.foreignpolicy.com

РЕЗЮМЕ

1. Соединенные Штаты 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, полупроводники, потребительские товары длительного пользования, компьютеры и генерирующее оборудование; основные статьи импорта — это нефть, автомобили, одежда, компьютеры и бытовая техника. 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 Чехия, 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. В 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 145 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, как ожидается, продлится в течение нескольких лет.
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 (*Reciprocal Trade Agreements Act of 1934*)
Режим 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

1. Опишите четыре основных экономических потока, связывающих Соединенные Штаты с другими странами. Приведите конкретные примеры по каждому потоку. Объясните зависимость между потоками, показанными вверху и внизу на рис. 6.1.
2. Каково значение международной торговли для Соединенных Штатов? С какими промышленно развитыми и развивающимися странами у США самые большие объемы торговли? Какая страна является наиболее важным торговым партнером США по этому показателю?
3. Какие факторы обусловливают 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?
4. ***Ключевой вопрос*** Ниже приведены таблицы производственных возможностей для Южной Кореи и США. Предположим, до специализации и обмена оптимальной производственной комбинацией для Южной Кореи был вариант *B*, а для Соединенных Штатов – вариант *U*.

Продукт	Производственные возможности Южной Кореи					
	A	*B*	*C*	*D*	*E*	*F*
Радиоприемники, тыс. штук	30	24	18	12	6	0
Химикалии, тонны	0	6	12	18	24	30

Продукт	Производственные возможности США					
	R	*S*	*T*	*U*	*V*	*W*
Радиоприемники, тыс. штук	10	8	6	4	2	0
Химикалии, тонны	0	4	8	12	16	20

   а. 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?
   б. Каков общий выигрыш в производстве радиоприемников и химикатов в результате специализации?
   в. Каковы ограничения, накладываемые на условия торговли? Предположим, условия торговли таковы: одна единица радиоприемников на полторы единицы химикатов, т.е. четыре единицы радиоприемников могут быть обменены на шесть единиц химикатов. Каким будет в этом случае выигрыш от специализации и обмена для каждой страны?
   г. Можете ли вы заключить из этого примера, что специализация в соответствии с относительным преимуществом способствует более эффективному использованию мировых ресурсов? Поясните ваш ответ.
5. Предположим, соотношения сравнительных издержек производства двух продуктов – детской смеси и тунца – у гипотетических стран Кансуики и Туната следующие:

   Кансуики:
   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 выраженную в долларах стоимость вашей поездки?
8. Верно или ложно следующее утверждение? «Увеличение цены южнокорейского вона в американских 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, почему некоторые фирмы 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?
15. ***Интернет-вопрос. Торговый баланс со странами-партнерами***. Бюро переписей США (http://www.census.gov/foreign-trade/www/statistics.html) 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?
16. ***Интернет-вопрос. Обменные курсы: иена – доллар.*** На веб-сайте Федеральной резервной системы (www.federalreserv.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 1995 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 1995 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?
17. ***Интернет-вопрос. 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



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 деловых и экономических изданий вроде *The Wall Street Journal*. И полная тарабарщина для тех, кто не знает соответствующей терминологии. Настоящая глава поможет вам овладеть языком макроэкономики и методикой подсчета национального дохода и понять сущность основных концепций, которые более подробно будут разбираться 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 периодов. 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.

Таблица 7.1

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.

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. 7.1, 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

Чтобы правильно рассчитать совокупный объем 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.

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. 7.2, фирма *A*, овцеводческая ферма, поставляет шерсть стоимостью 120 долл. фирме *B*, предприятию по переработке шерсти. Полученные от фирмы *B* 120 долл. фирма *A* распределяет в виде заработной платы, рентных платежей, процентов и прибыли. Фирма *B* обрабатывает шерсть и продает ее фирме *C*, производителю костюмов, за 180 долл. Что фирма *B* делает с этими 180 долл.? Как мы уже отметили, 120 долл. идет фирме *A*, а оставшиеся 60 долл. используются фирмой *B* 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

Таблица 7.2

Добавленная стоимость в пятиступенчатом производственном процессе

(1) Стадии пронзводства	(2) Выручка от продаж материалов или продукции, долл.	(3) Добавленная стоимость, долл.
	0	120 (120 – 0)
Фирма *A*, овцеводческая ферма	120	60 (180 – 120)
Фирма *B*, предприятие по переработке шерсти	180	40 (220 – 180)
Фирма *C*, 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	1140	
Добавленная стоимость (общий доход)		350

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 колонки (3) табл. 7.2, добавленная стоимость, созданная фирмой *B*, составляет 60 долл., т.е. разницу между 180 долл., стоимостью произведенной ею продукции, и 120 долл., которые она заплатила за продукцию фирмы *A*. 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 подержанными товарами.

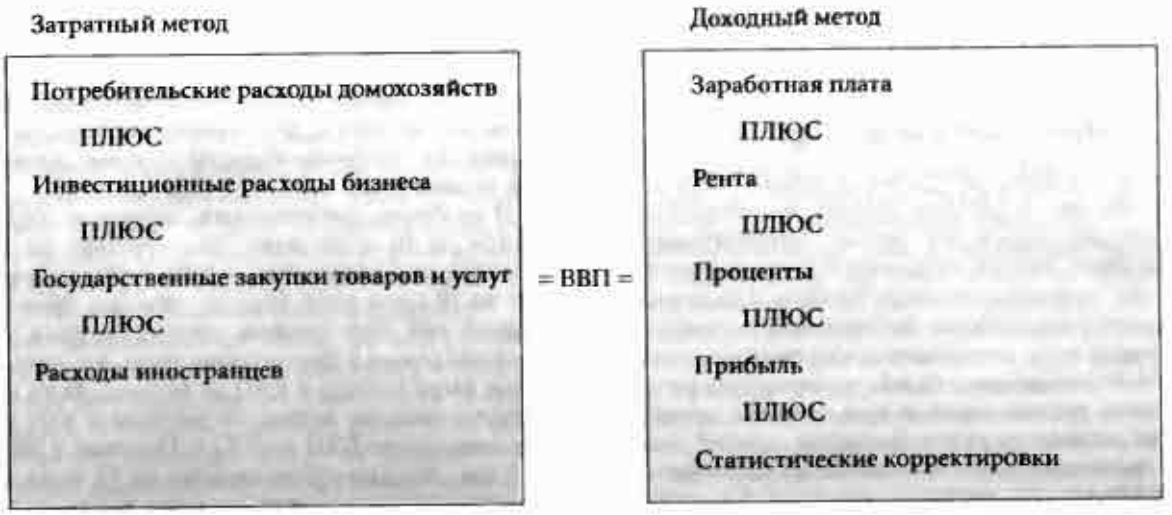
Финансовые сделки Чисто финансовые сделки, в свою очередь, подразделяются на три основных вида.

- ***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 подержанными товарами Стоимость продаж подержанных вещей из ВВП исключается, поскольку они не связаны с *текущим* производством. Предположим, вы продаете свой *Ford Mustang* выпуска 1965 г. приятелю. Эта сделка не должна учитываться при расчете ВВП за этот год, так как текущее производство в ней никак не отражено.

Рис. 7.1

Затратный и доходный методы определения ВВП. Существуют два основных подхода к измерению валового внутреннего продукта. 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.



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. 7.2, 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, созданные в процессе его производства. Этот второй подход представляет собой технику расчета добавленной стоимости, которая продемонстрирована в табл. 7.2.

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. 7.1, 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 трансакции. 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. 7.1.

Личные потребительские расходы (C)

То, что мы назвали «потребительскими расходами домохозяйств», в системе счетов национального дохода определяется как **личные потребительские расходы**. 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 2001 г. по 31 декабря 2002 г. они выросли на 10 млрд долл. Это означает, что экономика произвела продукции на 10 млрд долл. больше, чем было приобретено в 2002 г. Нам необходимо учесть всю продукцию, выпущенную за 2002 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 2002 г. Вот почему расходы за 2002 г. правильно измеряют объем продукции, произведенной за этот год.

И наоборот, предположим, запасы за 2002 г. снизились на 10 млрд долл. Эта «утечка» из запасов означает, что экономика в 2002 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 2002 г. покажут завышение ВВП за 2002 г. Поэтому в 2002 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 2002 г. будут правильно измерять общий объем продукции, выпущенной в 2002 г.

Неинвестиционные сделки Теперь мы знаем, что понимается 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. Та-

ким 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

Чистые инвестиции =
= Валовые инвестиции – Амортизация.

Как правило, за обычный год валовые инвестиции превышают амортизацию. Когда чистые инвестиции являются положительными, запас капитала в стране, как показано на рис. 7.2, 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 происходило 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

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 водо 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, водо, поступающая из реки и выливающояся 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 ровны друг другу, объем воды в резервуаре остается постоянным.

Теперь давайте применим эту аналогию к запасу капитала, валовым инвестициям и амортизоции. Запас капитала – это общий капитал, имеющийся в любой момент времени, его аналогом можно считать уровень воды в резервуаре. Изменение запаса этого капитала через кокое-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.



Рис. 7.2

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.

«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 шоссе, 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 разобрали, 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:

$$\text{Чистый экспорт } (X_n) = \text{Экспорт } (X) - \text{Импорт } (M).$$

В табл. 7.3 показано, что за 2002 г. американцы израсходовали на 424 млрд долл. на импорт больше, чем иностранцы на экспорт из США. Поэтому чистый экспорт за 2002 г. составил *минус* 424 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 2002 г. для Соединенных Штатов (табл. 7.3)

$$GDP = 7304 \text{ млрд долл.} + 1593 \text{ млрд долл.} + 1973 \text{ млрд долл.} - 424 \text{ млрд долл.}$$

Показатели ВВП нескольких стран приведены во вставке «Международный ракурс 7.1».

Таблица 7.3

Бухгалтерский отчет о состоянии экономики США за 2002 г., млрд долл.

Доходы: затратный метод определения		**Распределение: доходный метод определения**	
Личные потребительские расходы (C)	7304	Оплата труда работников	5977
Валовые частные внутренние инвестиции (I_g)	1593	Рента	142
Государственные закупки (G)	1973	Проценты	684
Чистый экспорт (X_n)	–424	Доход собственников	757
		Корпоративные подоходные налоги	213
		Дивиденды	434
		Нераспределенная корпоративная прибыль	141
		Национальный доход	8348
		Косвенные налоги на бизнес	695
		Потребление основного капитала	1393
		Чистый доход, созданный иностранными факторами производства	10
Валовой внутренний продукт	10 446	Валовой внутренний продукт	10 446

Источник: Bureau of Economic Analysis, предварительные данные на 2002 г.

Международный ракурс 7.1

Сравнение показателей ВВП отдельных стран, 2001 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

Метод расчета ВВП по доходам

В табл. 7.3 показано, что расходы за 2002 г., равные 10 446 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 жалованье (5972 млрд долл.), которые выплачиваются предпринимательским сектором и государством за труд. В нее также входит множество дополнений к заработной плате и жалованью, 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 помещений. 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.

От национального дохода к ВВП

Экономисты, определяющие размер национального дохода, складывают вознаграждение персонала, ренту, процент, доход собственников и корпоративную прибыль и в результате получают 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. 7.3 – 8348 млрд долл., – меньше ВВП, полученного расходным методом, представленным в левой части таблицы. Эту разницу можно скорректировать, если к национальному доходу добавить три составляющие.

Косвенные налоги на бизнес К **косвенным налогам на бизнес** относятся общий налог с продаж, акцизы, налог на собственность предприятий (налог на имущество), а также лицензионные сборы и таможенные пошлины. Почему мы добавляем косвенные налоги на бизнес, чтобы сбалансировать расходы и доходы?

Предположим, фирма производит продукт, который продается по цене 1 долл. При производстве и продаже этого продукта создается стоимость, распределяемая в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли, на сумму в 1 долл. Но, допустим, правительство вводит налог с продаж на все товары, реализуемые в розничной торговле, со ставкой 5%. Розничный продавец прибавляет эти 5% к цене продукта, увеличивая его цену с 1 до 1,05 долл., перекладывая тем самым налог на плечи потребителей. Однако дополнительные 5 центов не являются заработанным доходом, поскольку государство, получив эти средства, не способствует производству данного товара. Хотя теперь стоимость продукции составляет 1,05 долл., только 1 долл. из этой суммы попадает к домохозяйствам в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли. Таким образом, при расчете ВВП – общей стоимости произведенных товаров и услуг – мы должны прибавить эти 0,05 долл. к 1 долл. национального дохода и ту же самую корректировку сделать для всей экономики.

Потребление основного капитала 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. 7.3.

Чистый доход, созданный иностранными факторами производства Последний шаг в балансировке счетов национального дохода – проведение относительно небольшой корректировки, позволяющей 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 2002 г. ресурсы, принадлежащие иностранцам в США, «заработали» на 10 млрд долл. больше, чем ресурсы граждан США в других странах. Эта разница называется *чистым доходом, созданным иностранными факторами производства*. Она не включается в национальный доход США. Поэтому при расчете валового внутреннего продукта, который производится внутри границ США, необходимо к национальному доходу прибавить чистый доход, созданный иностранными факторами производства.

В табл. 7.3 затратный и доходный методы вычисления ВВП представлены в обобщенном виде. В левой стороне отчета показано, что экономика произвела в 2002 г. и сколько средств было потрачено на это производство. Правая сторона показывает, как эти расходы (с соответствующей корректировкой) были распределены в виде доходов.

Краткое повторение 7.1

- 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 косвенные налоги на бизнес, расходы на потребление основного капитала (амортизацию), а также 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, внеся 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** (*NDP*):

Чистый внутренний продукт =
= Валовой внутренний продукт –
– Потребление основного капитала.

Для Соединенных Штатов за 2002 г. эти цифры таковы:

	Млрд долл.
Валовой национальный продукт	10 446
Потребление фиксированного капитала	–1393
Чистый внутренний продукт	9053

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 потребить, 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. Чтобы определить величину национального дохода, мы должны внести две поправки в чистый внутренний продукт.

- ***Вычесть чистый доход, созданный иностранными факторами производства.*** Для этого необходимо исключить факторные доходы иностранцев, заработанные в США, и прибавить факторные доходы граждан США, полученные за рубежом. Поскольку разницу между этими составляющими получают иностранцы, ее не следует включать в национальный доход США.
- ***Вычесть из величины чистого внутреннего продукта косвенные налоги на бизнес.*** Так как в обмен на получение косвенных налогов, собираемых с бизнеса, государство непосредственного вклада в производство не вносит, косвенные налоги на бизнес нельзя трактовать как платежи за производственные ресурсы, и поэтому их не следует включать в национальный доход.

Для Соединенных Штатов за 2002 г. эти цифры таковы:

	Млрд долл.
Чистый внутренний продукт	9053
Чистый доход, созданный иностранными факторами производства	−10
Косвенные налоги на бизнес	−695
Национальный доход	8348

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 2002 г. эти цифры таковы:

	Млрд долл.
Национальный доход	8348
Взносы на социальное обеспечение	−748
Корпоративные подоходные налоги	−213
Нераспределенная корпоративная прибыль	−141
Трансфертные платежи	+1683*
Личный доход	8929

* С учетом статистических погрешностей и округлений.

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*), т.е.:

$$DI = C + S.$$

Для Соединенных Штатов за 2002 г. эти цифры таковы:

	Млрд долл.
Личный доход	8929
Индивидуальные налоги	−1113
Располагаемый доход	7816

Показатели валового внутреннего продукта, чистого внутреннего продукта, национального дохода, личного дохода и располагаемого дохода и их взаимозависимости в обобщенном виде представлены в табл. 7.4. **(Ключевой вопрос 8.)**

Таблица 7.4

Показатели валового внутреннего продукта, чистого внутреннего продукта, национального дохода, личного дохода и располагаемого дохода в Соединенных Штатах и их взаимозависимости в 2002 г.

	Млрд долл.
Валовой внутренний продукт (*GDP*)	10 446
Потребление основного капитала	−1393
Чистый внутренний продукт (*NDP*)	9053
Чистый доход, созданный иностранными факторами производства	−10
Косвенные налоги на бизнес	−695
Национальный доход (*NI*)	8348
Взносы на социальное обеспечение	−748
Корпоративные подоходные налоги	−213
Нераспределенная корпоративная прибыль	−141
Трансфертные платежи	+1683
Личный доход (*PI*)	8929
Индивидуальные налоги	−1113
Располагаемый доход (*DI*)	7816

Краткое повторение 7.2

- 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.
- Личный доход (*PI*) – доход, полученный домохозяйствами; он может быть заработанным и незаработанным.
- Располагаемый доход (*DI*) – доход, остающийся в распоряжении домохозяйства после уплаты индивидуальных налогов.

Еще раз о кругообороте

На рис. 7.3 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, представляют 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. Национальный доход меньше чистого внутреннего продукта из-за косвенных налогов бизнеса и чистых доходов от факторных ресурсов, получаемых в Соединенных Штатах и вычитаемых из чистого внутреннего дохода при определении национального дохода. Точно так же можно рассмотреть и остальные корректировки.

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. 7.3, 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.

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, повторимся, 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 2002 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 кор-

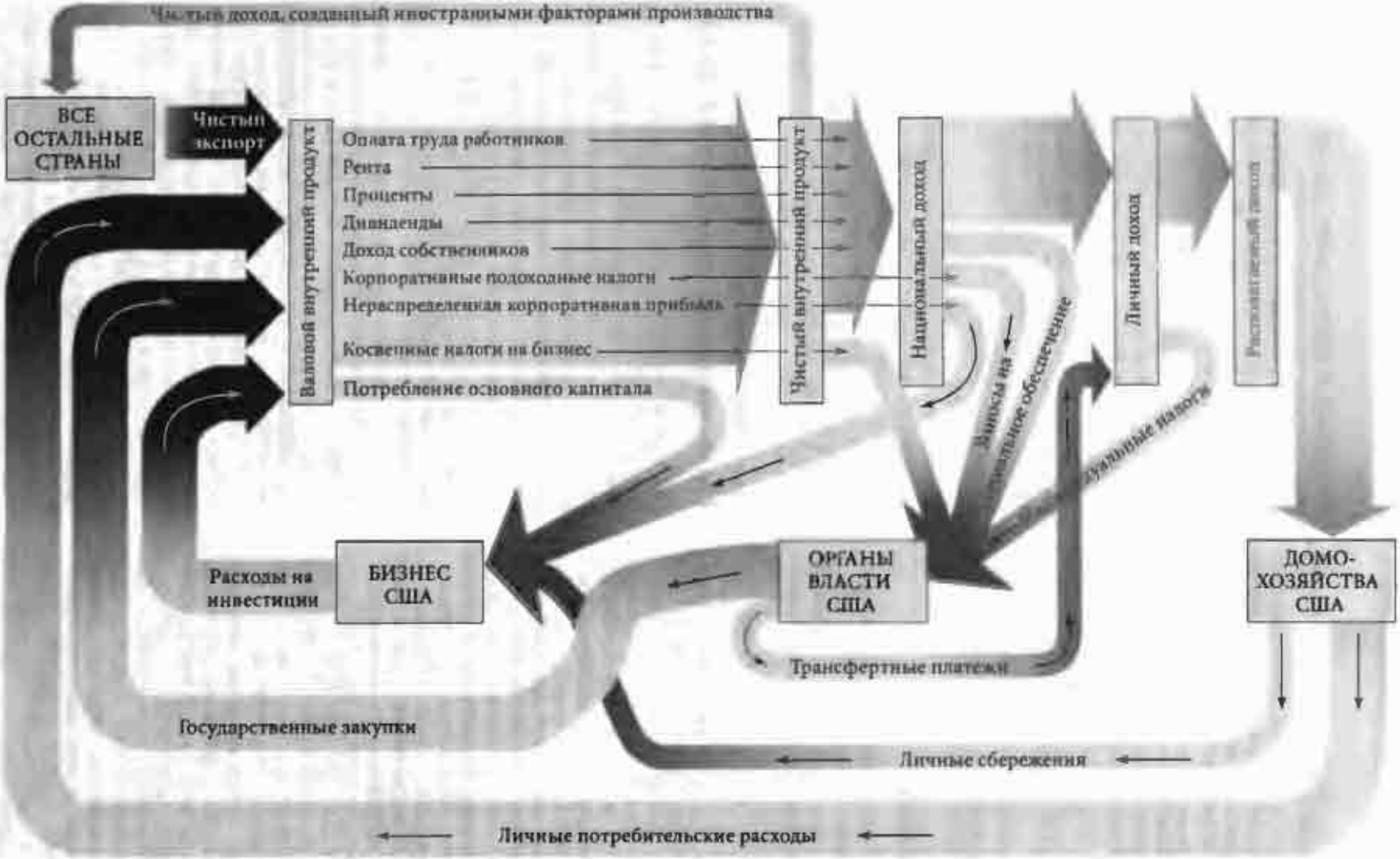


Рис. 7.3

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 серым цветом, распределение или потоки доходов – зеленым. При анализе диаграммы следует изучить направленность потоков расходов и доходов с точки зрения пяти основных параметров счетов национального дохода.

ректировки 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 дефлировано 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, позволяющие 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. 7.5. Также предположим, что данные о доходах мы получили непосредственно из финансовых отчетов фирм — производителей пиццы, пользуясь которыми можно измерить номинальный ВВП в разные годы. Решив эту задачу, мы получаем значения номинального дохода за каждый год, показанные в столбце (4) в табл. 7.5. 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 применять 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, или, как теперь все чаще его называют, бенчмаркинговый уровень, является базисным периодом или базисным годом. Формализуем сказанное:

$$\text{Индекс цен за конкретный год} = \frac{\text{Цена рыночной корзины за данный год}}{\text{Цена той же самой рыночной корзины за базовый год}} \times 100. \quad (1)$$

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. 7.5 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:

$$\text{Индекс цен во втором году} = \frac{20 \text{ долл.}}{10 \text{ долл.}} \times 100 = 200.$$

$$\text{Индекс цен в третьем году} = \frac{25 \text{ долл.}}{10 \text{ долл.}} \times 100 = 250.$$

Таблица 7.5

Вычисление реального ВВП

Год	(1) Число произведенных единиц пиццы	(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	—	—	—

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] × 100}, а за второй и третий годы – на 150% {[(250 – 100)/100] × 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.

Для проверки того, насколько вы освоили процедуру дефлирования, используя формулу (2), заполните табл. 7.5 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. ■ **7.1 GDP price index**

Альтернативный метод

Другой способ определения реального ВВП – собрать отдельные данные по объемам физического производства (столбец 1 табл. 7.5) 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.).

Таблица 7.6

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.)

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 7.6 обобщает два метода, которыми мы пользовались для определения реального ВВП в нашей воображаемой однотоварной 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 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 цепным 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. 7.7 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 1996 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 1996 г. превышают значения номинального ВВП за те же годы (столбец 2). Это превышение указывает, что вплоть до 1996 г. цены были ниже, чем в последующий период, и поэтому номинальные значения ВВП занижают реальный объем продукции в те годы в ценах 1996 г. и должны быть инфлированы, чтобы показать истинные зависимости, существовавшие в тот период.

И наоборот, рост цен после 1996 г. заставляет цифры номинального ВВП за эти годы завышать 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 1996 г. не менялись. Проделав это упражнение, мы видим, что после базисного 1996 г. значения реального ВВП меньше значений номинального ВВП.

Инфлируя данные номинального ВВП до 1996 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 2002 г. номинальный ВВП составил 10 446,2 млрд долл., а реальный ВВП – 9439,9 млрд. Отсюда, уровень цен составляет 110,66 (10 446,2 млрд долл. / 9439,9 млрд долл. × 100), что приблизительно на 10,7% выше, чем в 1996 г. Если мы знаем только значение номинального ВВП и индекса, можно рассчитать реальный ВВП за 2002 г. и другим способом: делением значения номинального ВВП (10 446,2 млрд долл.) за 2002 г. на значение индекса цен, заданного в виде десятичной дроби (1,1066).

Чтобы проверить, насколько хорошо вы усвоили зависимость между номинальным, реальным ВВП и индексом цен: 1) определите для табл. 7.7 значения ценового индекса в 1975 и 1990 гг.; 2) определите реальный ВВП в 1980 и 1995 гг. Для каждого этого примера мы намеренно оставили пропуски в табл. 7.7. **(Ключевой вопрос 12.)**

Таблица 7.7

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* (1996 = 100)
1975	1635,2	4084,4	–
1980	2795,6	–	57,05
1985	4213,0	5717,1	73,69
1990	5803,2	6707,9	–
1995	7400,5	–	98,10
1996	7813,2	7813,2	100,00
2002	10446,2	9439,9	110,66

* Используется годовой цепной взвешенный индекс цен.

Источник: Bureau of Economic Analysis, www.bea.doc.gov

Краткое повторение 7.3

- 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 домохозяек 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 толь-

ко *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 персональным компьютером за 3 тыс. долл., приобретенным сегодня, и компьютером, купленным всего несколько лет назад по той же цене. Современный компьютер за 3 тыс. долл. отличается значительно большей скоростью работы и емкостью памяти, а также снабжен монитором с более высокой разрешающей способностью и усовершенствованными вспомогательными мультимедийными устройствами, расширяющими его функциональные возможности.

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.

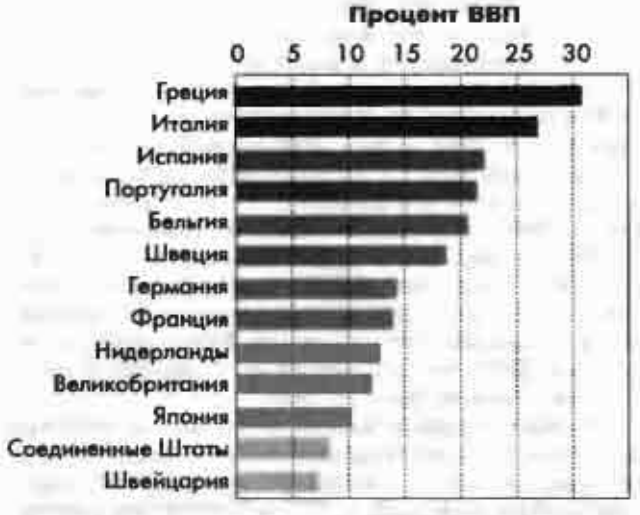
Однако большинство представителей теневой экономики заняты вполне легальной деятельностью, но при этом не полностью декларируют свои доходы в Налоговом управлении США. Швейцары в отелях и официанты в ресторанах не сообщают в своих налоговых декларациях полную сумму чаевых, которые они получают. Бизнесмен 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 2002 г. ВВП США недосчитался примерно 836 млрд долл. Во вставке «Международный ракурс 7.2» отражены сравнительные масштабы теневой экономики в отдельных странах.

Международный ракурс 7.2

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.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Поставки данных для расчета ВВП

Бюро экономического анализа (BEA) – 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 *BEA* 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 22 000 фирм.
- *Обзор производителей*, составляемый Бюро переписей, где собирается информация об отправке потребительских товаров из 50 000 мест.
- *Обзор услуг*, проводимый Бюро переписей, где собираются данные о продажах, поступающие от 30 000 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 об отгрузках производителей, которые приводятся в *Обзоре производителей*, *Обзоре услуг* и отраслевых источниках.
- *Обзоры по строительству*. *Обзор строительства жилых домов* и *Обзор продаж жилых домов*, проводимые Бюро переписей, дают данные, используемые для измерения объема жилищного строительства, а источник данных по строительству нежилых зданий – *Обзор динамики строительства*. Агентство *BEA* 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 статьей «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 *BEA* о потенциальных национальных экспортерах и импортерах услуг, данные для которых собираются на основе экспорто 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.

ВВП и окружающая среда

Производственной деятельности и увеличению ВВП сопутствует явление, широко обсуждаемое в средствах 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 выделяются 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. Значение ВВП ничего не говорит нам о том, является ли данный набор товаров и услуг желательным или потенциально вредным для общества. Револьвер 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, непроизводственные сделки и торговля подержанными 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 выбывшего капитала (необходимые для поддержания накопленного капитала на существующем уровне); б) чистые инвестиции (чистый прирост накопленного капитала). 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, а также косвенные налоги на бизнес, потребленный основной капитал, а также чистый доход, созданный иностранными факторами производства на территории Соединенных Штатов.
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 (*NI*) – это совокупный доход, заработанный национальными поставщиками ресурсов; он рассчитывается путем вычета из *NDP* чистого дохода, созданного в США иностранными факторами производства, а также косвенных налогов на бизнес. 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 нерыночные 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

Счета национального дохода (*national income accounting*)
Валовой внутренний продукт (ВВП) (*gross domestic product*)
Промежуточный продукт (*intermediate goods*)
Конечный продукт (*final goods*)
Повторный счет (*multiple counting*)
Добавленная стоимость (*value added*)
Затратный метод определения ВВП (*expenditures approache*)
Доходный метод определения ВВП (*income approache*)
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*)
Чистый экспорт (*net exports, X_n*)
Национальный доход (*national income*)
Косвенные налоги на бизнес (*indirect business taxes*)
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 2003 г. запасы уменьшились на 1 млрд долл. Каким образом это отразилось на размерах валовых частных внутренних инвестиций и валовом внутреннем продукте в 2003 г.? Объясните, почему.
6. Используйте категории валовых и чистых инвестиций для того, чтобы показать различие между ростом, застоем 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 объем 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. Вопросы, представленные ниже, потребуют 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, полученный в США	4
Трансфертные платежи	12
Рентные платежи	14
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
Косвенные налоги на 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

а. 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
Косвенные налоги на бизнес	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, полученный в США	2,2
Личные потребительские расходы	219,1

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 1996 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 1996 г. за базисный. Пользуясь этим индексом, рассчитайте, на сколько процентов вырос уровень цен с 1984 по 1996 г.? Использовав оба метода, представленных в табл. 7.6, рассчитайте реальный ВВП в 1984 и 1996 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 (1996 = 100)	Реальный ВВП, млрд долл.
1960	527,4	22,19	
1968	911,5	26,29	
1978	2295,9	48,22	
1988	4742,5	80,22	
1998	8790,2	103,22	

13. Какие из перечисленных ниже показателей учитываются при подсчете ВВП за год? Поясните свой ответ в каждом случае:
   а) процент по облигациям компании *AT&T*;
   б) пенсия бывшего фабричного рабочего;
   в) работа маляра по окраске собственного дома;
   г) доходы зубного врача;
   д) деньги, полученные Смитом от продажи покупателю своего учебника по экономикс;
   е) ежемесячные денежные переводы, получаемые студентом из дома;
   ж) арендная плата за сдачу внаем квартиры с двумя спальнями;
   з) деньги, полученные Джошем от перепродажи Киму своей машины *Honda* выпуска этого года;
   и) издание колледжем учебника;
   к) сокращение на два часа продолжительности рабочей недели;
   л) покупка облигаций компании *AT&T*;
   м) рост запасов в предпринимательском секторе на 2 млрд долл.;
   н) покупка 100 обыкновенных акций компании *General Motors*;
   о) 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.
15. ***Интернет-вопрос. 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. 7.3 внесите последние данные за последний квартал. Найдите полный список таблиц *NIPA*, чтобы отыскать последние учтенные данные по национальному доходу, личному доходу и располагаемому доходу. Вставьте последние данные в табл. 7.4 по данным трем показателям. На какой процент значения валового внутреннего дохода, национального дохода, личного дохода и располагаемого дохода стали выше (или ниже) тех данных, которые указаны в книге?
16. ***Интернет-вопрос. Номинальный и реальный ВВП — оба растут?*** 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») 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?
17. ***Интернет-вопрос. ВВП в Северной и Южной Америках — как сравнивать 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 Америк. 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?

Экономический рост и нестабильность: введение



За период с 1996 по 2000 г. реальный ВВП в Соединенных Штатах 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 Соединенные Штаты 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 Соединенных Штатах снижался пять раз: в 1973–1975, 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 2002 г. достиг 8,7%. Инфляция в Турции в 2002 г. составила 45%.

В этой главе мы в первом приближении разберем тенденцию роста реального ВВП в Соединенных Штатах 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 если реальный ВВП в гипотетической стране Зорн за предыдущий год достиг 200 млрд долл., а за этот год – 210 млрд долл., темпы экономического роста в Зорне равны 5% [(210 млрд долл. – 200 млрд долл.) / 200 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 Зорне в прошлом году равнялся 200 млрд долл., а численность населения в этой стране была равна 40 млн человек, то реальный ВВП на душу населения составил 5000 долл. Если в этом году реальный ВВП на человека в этой стране вырос до 5100 долл., темпы роста реального ВВП на душу населения за год составили 2% [(5100 долл. – 5000 долл.) / 5000 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 2001 г. был равен 1131 млрд долл., по сравнению с ВВП Дании, составившим 166 млрд долл., а реальный ВВП на душу населения в Дании был равен 31 090 млрд долл. по сравнению с гораздо более скромными 890 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 2001 г. рос со скоростью 2,4% 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 сокращался на 0,5% 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. Растущая 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*. Растущая экономика, в отличие от статичной, может потреблять больше сегодня и одновременно повышать мощности, чтобы производить больше и в будущем. Ослабляя бремя редкости 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 Соединенных Штатов, имеющих в настоящее время реальный ВВП около 10,5 трлн долл., разница в темпах роста между 3 и 4% приводит к выпуску дополнительной продукции за год в 105 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 потребуется, 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 потребуется для того, чтобы уровень цен или сумма на сберегательном счете удвоились 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 стран Альта и Зорн одинаковый размер ВВП, но экономика Альты растет со скоростью 4% в год, а Зорна – 2%. ВВП Альты удвоится через 18 лет, в то время как для Зорна на это уйдет 35 лет.

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. 8.1 приводится общий обзор экономического роста в Соединенных Штатах 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 1940 по 2002 г. реальный ВВП вырос почти в 10 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 2002 г. рос в среднем за год на 3,4%. Реальный ВВП на душу населения за это время рос со средней скоростью 2,1% в год. Однако эти цифры можно толковать по-разному.

- **Улучшение качества товаров и услуг**. Поскольку цифры, приведенные в табл. 8.1, 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, 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. 8.1, 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.

Таблица 8.1

Реальный ВВП на душу населения за отдельные годы, 1929–2002 гг.

(1) Год	(2) Реальный ВВП, млрд долл. 1996 г.	(3) Численность населения, млн человек	(4) Реальный ВВП на душу населения, млрд долл. 1996 г. (2) / (3)
1929	822	122	6738
1933	603	126	4786
1940	981	132	7432
1950	1687	152	11 099
1960	2377	181	13 133
1970	3578	205	17 454
1980	4901	228	21 496
1990	6708	250	26 832
1995	7544	267	28 255
2000	9191	282	32 592
2002	9440	289	32 664

Источник: данные получены в Bureau of Economic Analysis, www.bea.doc.gov и Бюро переписей США, www.census.gov.

Относительные темпы роста

Изучение общего положения дел во второй половине XX в. показывает, что экономический рост в Соединенных Штатах 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 с 1994 г. общая картина экономического роста в мире существенно изменилась. Как показано во вставке «Международный ракурс 8.1», в конце 1990 г. темпы роста в США опередили темпы роста Японии и других промышленно развитых стран, но затем, в 2001 и 2002 г., опять существенно замедлились.

Цикл деловой активности

Долгосрочный экономический рост в Соединенных Штатах время от времени прерывается периодами экономической нестабильности. Другими словами, в отдельные времена рост уступает место спаду и депрессии, т.е. значение реального ВВП снижается, а безработица значительно растет. В другие времена

Международный ракурс 8.1

Среднегодовые темпы роста в отдельных странах, 1994–2002 гг.

За период с 1994 по 2002 г. экономический рост в Соединенных Штатах обгонял рост ряда других крупных государств. Однако в 2001 и 2002 г. темпы экономического роста в США существенно снизились.



Источник: Economic Report of the President, 2003.

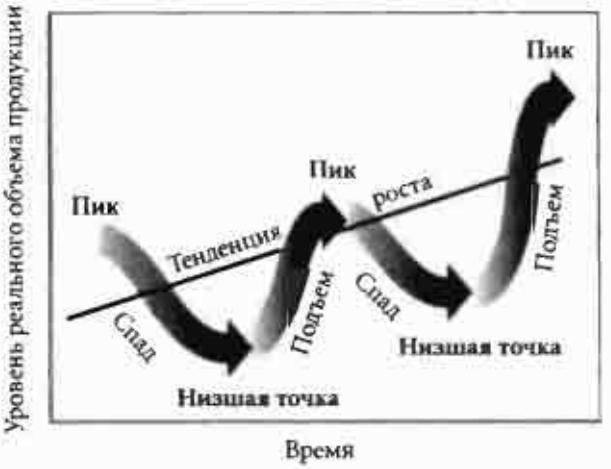


Рис. 8.1

Цикл деловой активности. Экономисты выделяют четыре фазы экономического цикла и признают, что все они в значительной степени отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности.

динамичный экономический рост сопровождается быстрым ростом инфляции. Часто и безработицу, и инфляцию связывают с *циклами деловой активности.* ■ **8.1 Business cycles**

Фазы цикла деловой активности

Термин **«цикл деловой активности»**, или «экономический цикл», означает следующие один за другим на протяжении определенного периода, иногда нескольких лет, подъемы и спады уровней деловой активности. Отдельные циклы (т.е. последовательные периоды подъема и спада) существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Тем не менее все они проходят одни и те же фазы, которые разные экономисты называют по-разному. На рис. 8.1 показаны фазы типичного делового цикла и их названия, используемые в этой книге.

- ***Пик*** На **пике**, таком, как на среднем пике на рис. 8.1, деловая активность достигает временного максимума. 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.
- ***Спад*** За пиком следует **спад** (его еще называют **рецессией**) – период сокращения общего объема производства, доходов, занятости и торговли, который продолжается шесть и более месяцев. Такой спад характеризуется массовым снижением деловой активности во многих секторах экономики. Но цены на многие товары в этой фазе не проявляют тенденции к понижению, их уровень падает только в том случае, если спад носит серьезный и затяжной характер, т.е. если возникает депрессия.
- ***Низшая точка*** **Низшая точка спада**, или депрессия, – это фаза, в которой производство и занятость достигают самого низшего уровня. Эта фаза цикла может быть как кратковременной, так и долговременной.
- ***Подъем*** В фазе **подъема**, или **оживления**, производство растет, а степень использования ресурсов увеличивается, приближаясь к уровню их полной занятости. По мере того как фаза оживления набирает силу, еще до того как будет достигнуто полное использование ресурсов и производство станет работать на полную мощность, цены могут начать повышаться.

Несмотря на то что все циклы деловой активности проходят одинаковые фазы, они очень отлича-

Таблица 8.2

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, данные скорректированы с учетом последней информации.

ются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Поэтому некоторые экономисты предпочитают говорить об экономических *колебаниях*, 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. 8.2) 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. 8.1, происходит на фоне общего экономического роста, т.е. наблюдается тенденция возрастания общего объема продукции.

Воздействие циклов деловой активности 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 от-

кладывают покупку нового оборудования и строительство новых заводов. Бизнес в этих условиях просто перестает наращивать запас средств производства. В благоприятные времена инвестиционные 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 8.1

- Экономический рост можно измерить как: а) повышение со временем реального ВВП; б) повышение со временем реального ВВП на душу населения.
- Реальный ВВП в Соединенных Штатах с 1950 г. рос в среднем со скоростью 3,4% в год, а реальный ВВП на душу населения за тот же период – примерно со средней скоростью 2,1% 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 сокращения 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

Чтобы измерить долю безработных, сначала мы должны определить, кто в обществе может и готов работать. Исходная для обсуждения позиция представлена на рис. 8.2. На ней общее население США делится 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.

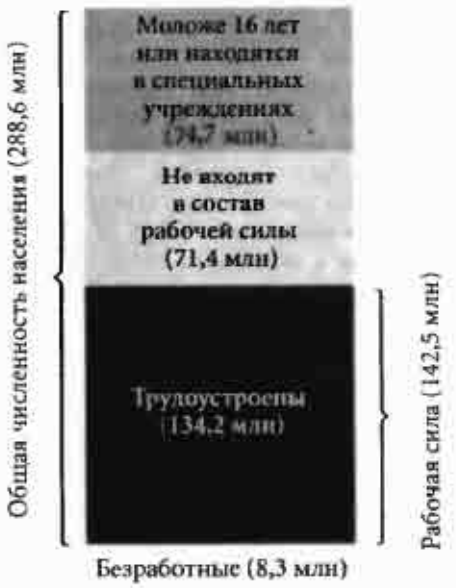


Рис. 8.2

Рабочая сила, занятость и безработица, 2002 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.

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 2002 г. Рабочая сила состоит из людей, которые могут и готовы работать. И те, кто заняты, 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. 8.2, показывает, что в 2002 г. доля безработных в среднем в США составляла

$$\frac{8\,266\,000}{142\,535\,000} \times 100 = 5\%.$$

Доли безработных за отдельные годы в период с 1929 по 2002 г. показаны на заднем форзаце этой книги.

Бюро по статистике труда в США (*BLS*) каждый месяц проводит национальный обзор 63 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 без работы, но ее ищет, кто без работы и ее не ищет и т.д. На основе ответов определяется уровень безработицы для всей страны. 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 2002 г. приблизительно 27 млн людей работали неполный рабочий день, так как сами выбрали такой вариант занятости. Однако еще 4,2 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 2002 г. входило 369 000 человек, в то время как в 2002 г. – 262 000. 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, ко-

торая называется **структурной безработицей**. Экономисты 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 эксплуатация 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, в США миграция 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 то 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 уменьшается, 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 высоким, что фирмы очень активно нанимают и профессионально готовят без-

работных, потерявших работу из-за структурных причин. Также некоторые домохозяйки, тинейджеры, студенты колледжей 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.
- Рабочие требования по новым законам о социальном обеспечении перевели многих людей 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. 2, 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,

$$\text{Потери ВВП} = \text{Фактический ВВП} - \text{Потенциальный ВВП}.$$

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. 8.3 показано, каким в США в последние годы был разрыв ВВП. Из приведенных графиков видна тесная корреляция между величиной разрыва ВВП (рис. 8.3а) и фактической долей безработных (рис. 8.3б). 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. 6300 млрд долл., мы увидим, что из-за того, что не был достигнут естественный уровень безработицы, экономика США недополучила продукцию почти на 176 млрд долл. (**Ключевой вопрос 8.**)

Но, как показывает рис. 8.3, фактический объем национального продукта иногда может превышать его потенциальный объем или объем при полной занятости. На рис. 8.3 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 безработи-

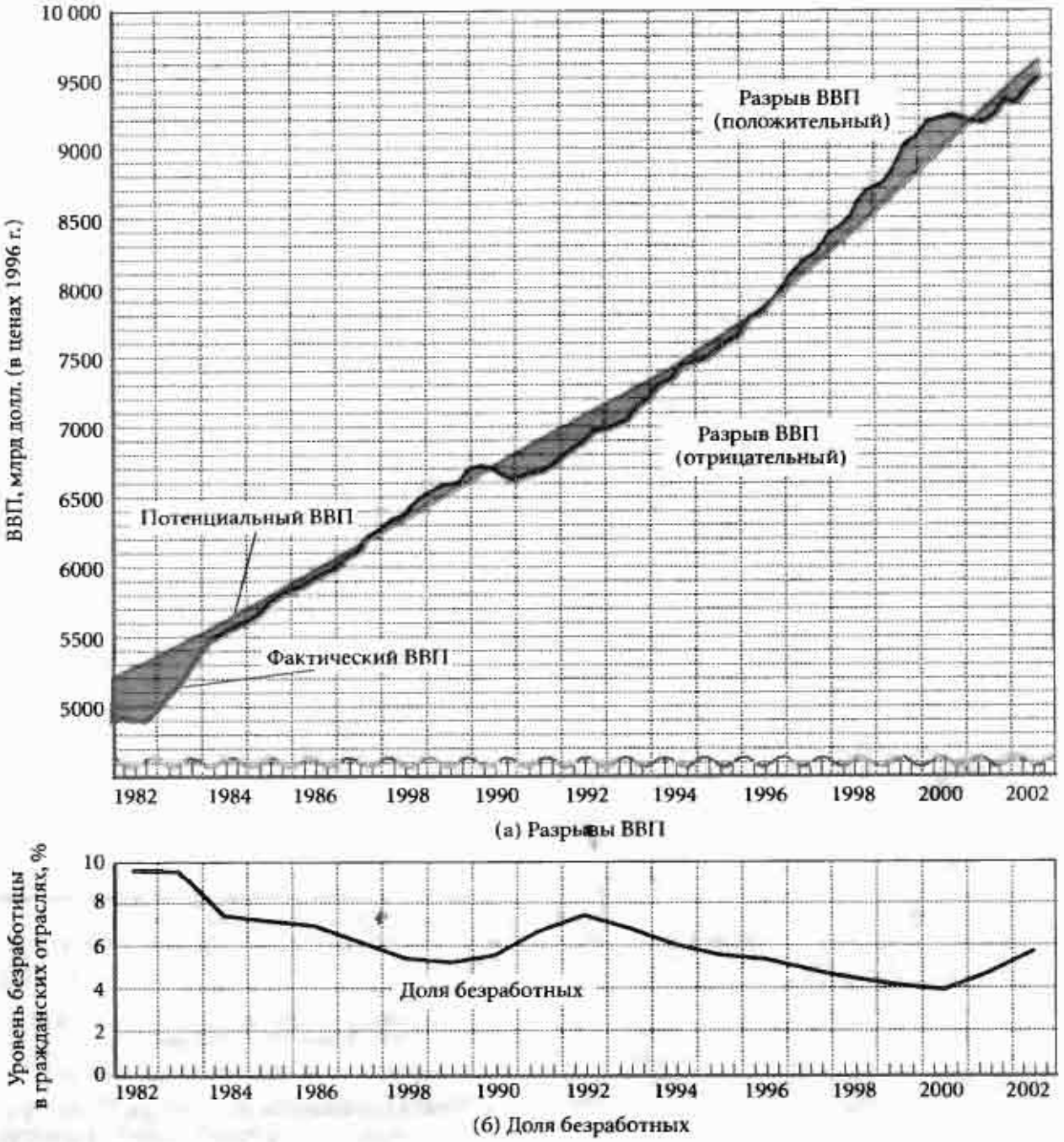


Рис. 8.3

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 Federal Reserve Bank of St. Louis, www.research.stlouisfed.org/fred/, and Bureau of Economic Analysis, www.bea.gov.

цы, 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. Частично бремя безработицы оказывается тяжелым и потому, что ее издержки распределены очень неравномерно.

В табл. 8.3 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, юристы, педагоги) ниже, чем среди «синих воротничков» (рабочие). «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 нанимателем, 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.

Таблица 8.3

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 отрослям. 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.

- ***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 бездея-

тельности, 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.

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 8.2» показаны рассчитанные по американской методике средние уровни безработицы за последние годы в пяти промышленно развитых странах. Из приведенных там графиков видно, что за период с 1992 по 2002 г. уровень безработицы в США был ниже, чем в Великобритании, Германии и Франции.

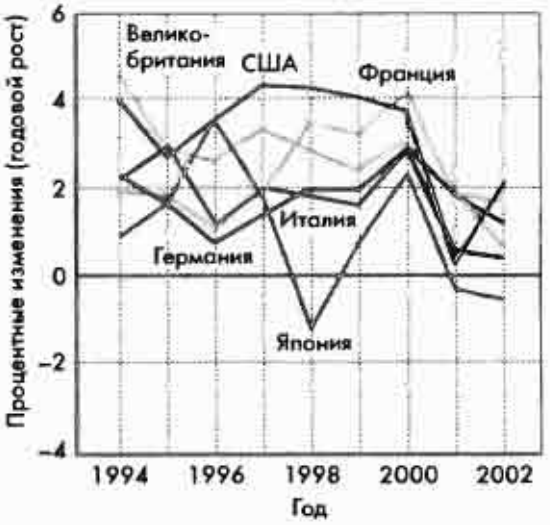
Краткое повторение 8.2

- Безработица бывает трех типов: фрикционная, структурная и циклическая.
- Естественный уровень безработицы (фрикционной и структурной), по оценкам, в настоящее время составляет от 4 до 5%.
- 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.
- «Синие воротнички», молодежь, чернокожие и испаноговорящие, а также менее образованные слои населения несут непропорционально тяжелое бремя безработицы.

Международный ракурс 8.2

Уровни безработицы в пяти промышленно развитых странах, 1992–2002 гг.

За ряд лет в последнее десятилетие уровень безработицы в США был ниже, чем во Франции, Великобритании и Германии.



Источник: Economic Report of the President, 2003.

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. Как мы вскоре

увидим, одно из наиболее болезненных проявлений инфляции состоит в том, что цены растут крайне неравномерно. За один и тот же период цены на одни товары резко подскакивают, на другие поднимаются более умеренными темпами, на третьи вообще не меняются.

Измерение инфляции

Основным показателем инфляции в Соединенных Штатах 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. 7, 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 2 года, чтобы она отражала самые последние типы покупок потребителями и учитывала инфляцию, 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 2002 г.) определяются сравнением в процентном виде индекса за этот год с индексом за предыдущий год. Например, в 2002 г. индекс *CPI* составлял 179,9, т.е. по сравнению с 2001 г., когда он равнялся 177,1, этот показатель вырос. Уровень инфляции за 2002 г. вычисляется 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. 8.4 показаны темпы инфляции в Соединенных Штатах за период с 1960 по 2002 г. Обратите внимание, что в 1970-х и в начале 1980-х гг. инфляция достигала двухзначных 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 8.3»). Некоторые страны (не показанные в этой вставке) за последние годы имели годовые темпы инфляции, выражавшиеся двузначными цифрами, а иногда были еще выше. Например, в 2002 г. годовые темпы инфляции в Румынии составляли 23%, в Белоруссии – 43%, в Турции – 45% и в Мьянме – 57%.

Типы инфляции

Экономисты различают два типа инфляции: *инфляция, вызванная спросом* (или более коротко – *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 Соединенных Штатах 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, не-

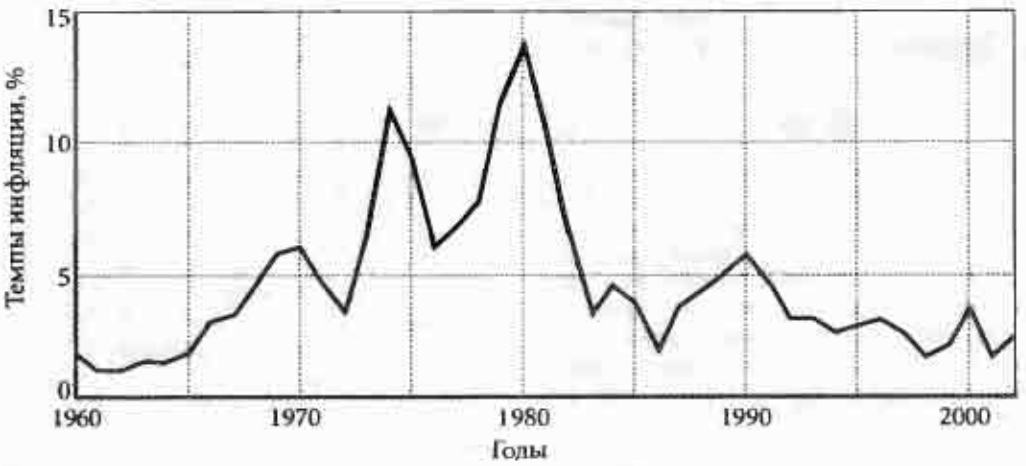


Рис. 8.4

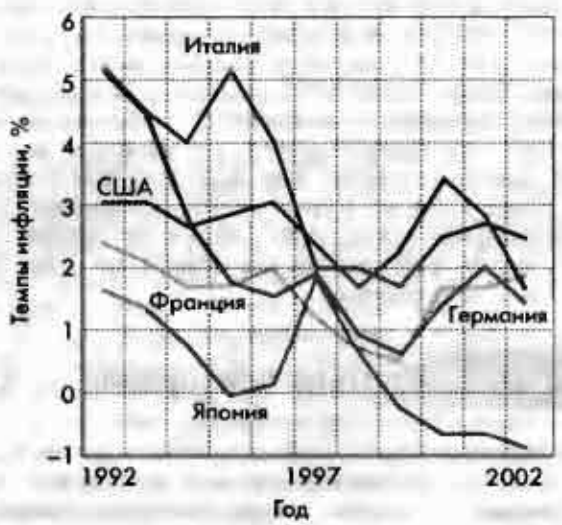
Годовые темпы инфляции в Соединенных Штатах, 1960–2002 гг. Основными периодами инфляции в Соединенных Штатах за последние 40 лет были 1970-е и 1980-е гг.

Источник: Bureau of Labor Statistics, stats.bls.gov.

Международный ракурс 8.3

Темпы инфляции в пяти промышленно развитых странах, 1992–2002 гг.

За последние годы темпы инфляции в Соединенных Штатах по сравнению с другими промышленно развитыми странами были ни чересчур высокими, ни слишком низкими.



Источник: Bureau of Labor Statistics, stats.bls.gov.

смотря 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*.

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:

$$\text{Издержки на единицу продукции} = \frac{\text{Совокупные издержки выпуска}}{\text{Объем выпуска}}.$$

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

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 изготовлялись 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.

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 предлагает 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 зарплаты, 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 8.3

- 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 зарплаты 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:

$$\begin{matrix}\text{Процентное изменение реального дохода}\end{matrix} \approx \begin{matrix}\text{Процентное изменение номинального дохода}\end{matrix} - \begin{matrix}\text{Процентное изменение уровня цен.}\end{matrix}$$

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 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 пенси-

[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

$$\frac{110 \text{ долл.}}{1{,}06} = 103{,}77 \text{ долл.}$$

Мы видим, что повышение реального дохода почти на 4%, полученное при помощи простой формулы в тексте, – хорошее приближение процентного изменения в 3,77, полученного при использовании более точной формулы.

онное обеспечение, к 2002 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 1981 по 2000 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 ссудосберегательной 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.

Инфляция в 1970-е и 1980-е гг. стала подлинным подарком судьбы для тех, кто до этого купил дом, воспользовавшись ипотечным кредитом с фиксированной процентной ставкой. С одной стороны, инфляция значительно облегчила этим людям реальное бремя задолженности по закладным. С другой – до самого недавнего времени номинальная стоимость домов возрастала быстрее общего уровня цен.

Федеральное правительство, накопившее к 2000-м гг. 5,6 трлн долл. государственного долга, также выиграло от инфляции. На протяжении всей истории федеральное правительство регулярно оплачивало свои долги за счет новых займов. Инфляция предоставляет 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 ссудосберегательная 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 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

Номинальная процентная ставка = Реальная процентная ставка + Инфляционная премия (ожидаемый уровень инфляции).

Как показано на рис. 8.5, номинальная процентная ставка в нашем примере равна 11%. ■ 8.2 Real interest rates



Рис. 8.5

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%.

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 8.4

- 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.

Воздействие инфляции 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 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 соглашаются 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 счету 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 и крах

Все экономисты соглашаются, что политики страны должны тщательно отслеживать мягкую инфляцию, чтобы она не переросла в высокую или даже в **гиперинфляцию**. Этим термином обозначается инфляция, растущая чрезвычайно быстрыми темпами, которая оказывает разрушительное воздействие на реальное производство и занятость. Когда темпы инфляции начинают динамично повышаться, потребители, работники и владельцы видов бизнесов считают, что они будут расти и дальше. Поэтому, пытаясь избежать обесценения своих неиспользованных сбережений и текущих доходов, люди предпочитают «тратить деньги немедленно», стараясь опередить предполагаемое повышение цен. Фирмы поступают так же, активно покупая в этот период инвестиционные товары. Работники, ожидая роста инфляции, требуют и получают более высокие номинальные вознаграждения, чтобы компенсировать их снижающуюся покупательную способность. Действия, диктуемые «инфляционным психозом», усиливают давление на цены, в результате чего инфляция самовоспроизводится.

Помимо разрушительного воздействия на перераспределение, которое оказывает гиперинфляция, она может стать и причиной экономического краха. Жестокая инфляция подстегивает спекулятивную деятельность. Фирмам становится все более выгодно накапливать в своих руках сырье и готовую продукцию в ожидании дальнейшего повышения цен. Но несоответствие количества сырья и готовой продукции спросу на них ведет к усилению инфляционного давления. Вместо того чтобы вкладывать капитал в инвестиционные товары, многие фирмы и индивидуальные владельцы сбережений, пытаясь защититься от инфляции и с целью максимальной защиты своих сбережений, начинают скупать материальные ценности непроизводственного характера – ювелирные изделия, золото и другие драгоценные металлы, недвижимость и иные аналогичные товары.

В чрезвычайной ситуации, когда цены подскакивают резко и неравномерно, нормальные экономические отношения разрушаются. Владельцы фирм не знают, какую цену назначать 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 долгов «дешевыми» деньгами. В таких условиях деньги фактически теряют ценность и перестают выполнять свои функции меры стоимости и средства обращения. Экономика

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 (*DIJA*), 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%.

Колебания фондовой биржи поднимают важный вопрос: приводят ли изменения цен на акции и как следствие общего положения 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 (сработывает 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 инвестиции, хотя и относительно слабое. 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 состоит индекс ведущих индикаторов (см. «Последний штрих» в гл. 12). 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.

может полностью вернуться к бартеру. Производство и обмен останавливаются, и в конечном итоге наступает экономический, социальный, а порой и политический хаос. Гиперинфляция порождает финансовый крах, депрессию и общественно-политические беспорядки.

История дает нам немало примеров, подтверждающих возможность развития событий по этому мрачному сценарию. Давайте посмотрим, как сказалась Вторая мировая война на уровне цен в Венгрии и Японии:

> Инфляция в Венгрии побила все прежние рекорды. В августе 1946 г. 828 октиллионов (единица с 27 нулями) обесцененных форинтов стоили столько же, сколько один довоенный форинт. Стоимость американского доллара достигла 3×10^{22} (3 с 22 нулями) форинтов. В 1947 г. японские рыбаки и фермеры пользовались весами, чтобы взвешивать деньги, а не утруждать себя их пересчетом. С 1938 по 1948 г. цены в Японии повысились в 116 раз[2].

Германия в 1920-е годы также страдала от катастрофической инфляции. Правительство германской Веймарской республики, чтобы оплатить свои долги, пустило в ход печатный станок.

> В 1922 г. уровень цен в Германии поднялся на 5470%. В 1923 г. положение в значительной степени ухудшилось: цены выросли в 1300 млрд раз. К октябрю 1923 г., чтобы послать обычное письмо из Германии в Соединенные Штаты, надо было заплатить 200 тыс. марок... 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 значилась в меню, когда они только делали заказ[3].

Можно привести еще несколько примеров гиперинфляции последнего времени[4].

- За период с июня 1986 по март 1991 г. общая инфляция в Никарагуа составила 11 895 866 143%.
- С ноября 1993 по декабрь 1994 г. общие темпы инфляции в Демократической Республике Конго составили 69 502%.
- С февраля 1993 по январь 1994 г. общие темпы инфляции в Сербии достигли 156 312 790%.

Такая катастрофическая гиперинфляция почти всегда является неизбежным следствием безрассудного увеличения правительством денежной массы. Очень резкий рост предложения денег приводит к безумным общим расходам и очень высокой инфляции спроса.

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 и обеспечивает повышение реального роста ВВП, благоларя чему можно более активно решать социально-экономические проблемы. После Второй мировой войны рост реального ВВП в Соединенных Штатах составил приблизительно 3,4% в год; реальный ВВП на душу населения растет со скоростью около 2,1% 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.

[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 Vegh, «Modern Hyper- and High Inflations», *Journal of Economic Literature*, September 2002, p. 840.

6. 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. Существует огромная разница в уровнях безработицы и темпах инфляции в разных странах. 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 добавляют 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*)
Цикл деловой активности (*business cycle*)
Пик (*peak*)
Спад (рецессия) (*recession*)
Низшая точка спада (*trough*)
Подъем (оживление) (*recovery*)
Рабочая сила (*labor force*)
Доля безработных (уровень безработицы) (*unemployment rate*)
Люди, переставшие искать работу (*discouraged workers*)
Фрикционная безработица (*frictional unemployment*)
Структурная безработица (*structural unemployment*)
Циклическая безработица (*cyclical unemployment*)
Уровень безработицы при полной занятости (*full-employment rate of unemployment*)
Естественный уровень безработицы (*natural rate of unemployment, NRU*)
Потенциальный объем производства (*potential output*)
Потери (разрыв) ВВП (*GDP gap*)
Закон Оукена (*Okun's law*)
Инфляция (*inflation*)
Индекс цен на потребительские товары (*Consumer Price Index, CPI*)
Инфляция спроса (*demand-pull inflation*)
Инфляция издержек (*cost-push inflation*)
Издержки на единицу продукции (*per-unit production costs*)
Номинальный доход (*nominal income*)
Реальный доход (*real income*)
Ожидаемая инфляция (*anticipated inflation*)
Непредвиденная инфляция (*unanticipated inflation*)
Надбавка, учитывающая изменение прожиточного минимума (*cost-of-living adjustment, COLAs*)
Реальная процентная ставка (*real interest rate*)
Номинальная процентная ставка (*nominal interest rate*)
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 Соединенных Штатов. 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 1992 по 2002 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 продолжаются 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 рав-

ных условиях вызовет ли это падение сокращение реального ВВП? Почему более низкие цены, возможно, предвещают падение реального объема ВВП?

16. ***Интернет-вопрос. 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, лиц с черной кожей, испаноговорящих и белых? Как эти показатели изменились по сравнению с предыдущим месяцем?

17. **Интернет-вопрос. 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? Каким 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?

Основные макроэкономические зависимости*



В гл. 8 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 книге 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?

Зависимости между доходом и потреблением, доходом и сбережениями

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 исторические данные, касающиеся Соединенных Штатов. На рис. 9.1 каждая точка отражает уровень потребления и располагаемый доход за год, начиная с 1980 г. Линия *C*, проведенная через эти точки, показывает, что потребление прямо (положительно) связано с располагаемым доходом; более того, мы видим, что домохозяйства тратят бóльшую 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, вер-

* *Примечание для преподавателя.* Если вы не хотите пользоваться моделью совокупных расходов, которая полностью описывается в гл. 10, изучение данной главы позволит без труда перейти к модели *AD-AS*, разбираемой в гл. 11, и к последующим главам. Если же вы хотите изучать сразу модель совокупных расходов, в данной главе вы получите необходимые для этого «строительные блоки».

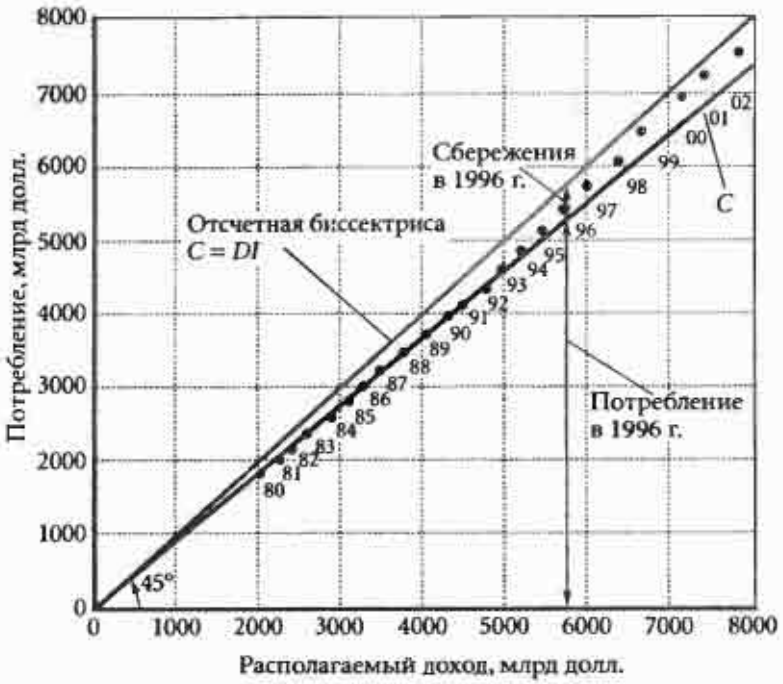


Рис. 9.1

Потребление и располагаемый доход, 1980–2002 г. 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 бóльшую часть своего дохода домохозяйства тратят.

тикальный отрезок между биссектрисой и линией потребления, обозначенной *C*, показывает объем сбережений (*S*) в данном году. Графически сбережения – это величина, на которую фактическое потребление за любой год отличается от положения биссектрисы ($S = DI - C$). Например, в 1996 г. располагаемый доход составлял 5678 млрд долл., а потребление – 5406 млрд долл., поэтому на сбережения ушло 272 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.

График потребления

Точки на рис. 9.1 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* потребить 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. 9.1, перенесенных на рис. 9.2а (**Ключевой график**). Этот **график потребления** (или функция потребления) отражает прямую зависимость между потреблением и располагаемым доходом, наличие которой мы предположили, анализируя данные рис. 9.1, что согласуется с большинством исследований, в ходе которых изучались бюджеты домохозяйств. Если обобщить сказанное, при росте располагаемого дохода домохозяйства повышают свои расходы и тратят бóльшую часть небольшого располагаемого дохода, чем в ситуациях, когда располагаемый доход растет. ■ **9.1 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. 9.1, 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. 9.2б. Заметим, что между сбережениями и располагаемым доходом существует прямая связь, к тому же сбережения составляют меньшую часть небольшого располагаемого до-

Таблица 9.1

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*), Δ(2) / Δ(1)*	(7) Предельная склонность к сбережению (*MPS*), Δ(3) / Δ(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».

хода, 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.

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. 9.2а, 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. 9.2а) и между графиком сбережений и горизонтальной осью (рис. 9.2б). 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. 9.1 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

$$APS = \frac{\text{Сбережения}}{\text{Доход}}.$$

Например, при уровне дохода 470 млрд долл. (строка 6 табл. 9.1) $APC = {}^{450}/_{470} = {}^{45}/_{47}$, или примерно 96%, а $APS = {}^{20}/_{470} = {}^{2}/_{47}$, т.е. около 4%. Столб-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

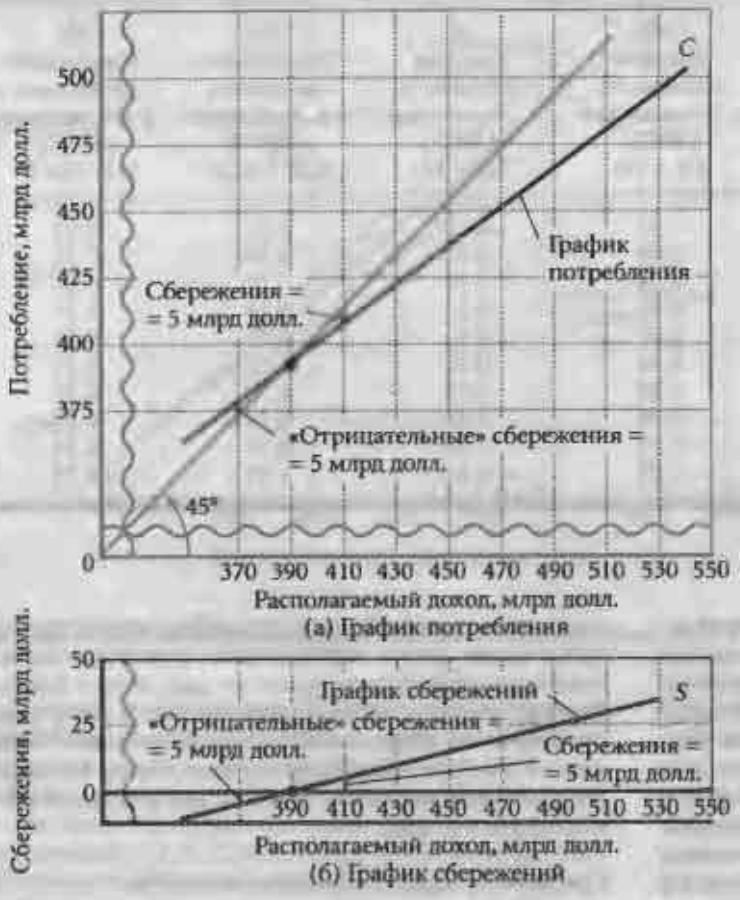


Рис. 9.2

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. 9.1. 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 9.2

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.

Ответы: 1б; 2в; 3а; 4г.

цы (4) и (5) табл. 9.1 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. 9.1.

В разделе «Международный ракурс 9.1» 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 $^{45}/_{47}$ 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*), причем слово «предельный» употребляется здесь в значении «дополнительный», «приростной» 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. 9.1), а затем возрастет на 20 млрд долл., до 490 млрд долл. (строка 7), то домохозяйства будут потреблять $^{15}/_{20}$, или $^{3}/_{4}$, а сберегать $^{5}/_{20}$, или $^{1}/_{4}$ этого прироста дохода. Другими словами, *MPC* равна $^{3}/_{4}$, или 0,75, а $MPS - {}^{1}/_{4}$, 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 *MPS* – 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.

На рис. 9.3 мы показываем углы наклона кривых потребления и сбережения, увеличив соответствующие участки кривых потребления и сбережений, изображенных на рис. 9.2а и 9.2б. Заметим, что при каждом изменении величины располагаемого дохода на 20 млрд долл. (горизонтальное смещение) величина потребления изменяется на 15 млрд долл. (вертикальное 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

Международный ракурс 9.1

Средняя склонность к потреблению в отдельных странах, 2000 г.

Страны могут иметь поразительно большие различия в средней склонности к потреблению (APC). Так, значение APC в Соединенных Штатах и Канаде существенно выше, а следовательно, уровень APS существенно ниже, чем в других развитых странах.



Источник: Statistical Abstract of the United States. 2002, p. 835, а также расчеты авторов.

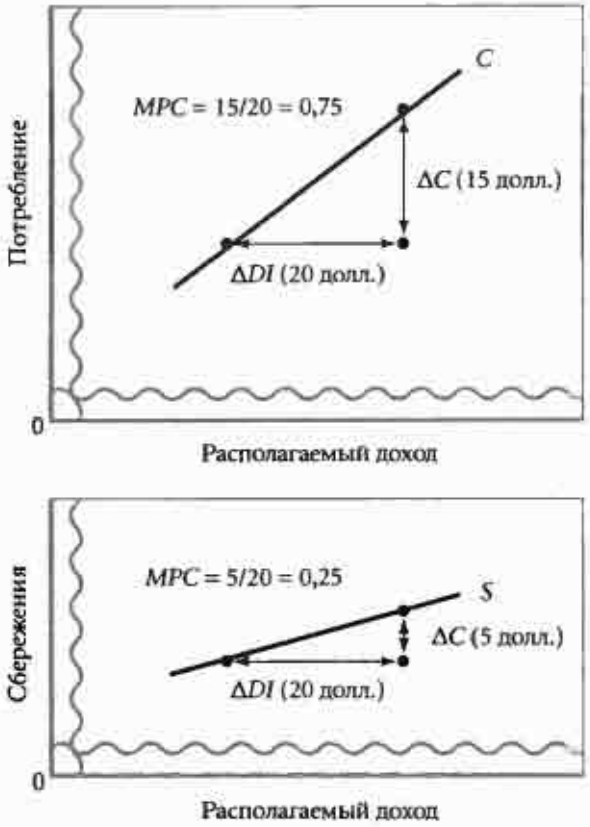


Рис. 9.3

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».

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 6.)**

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 потреблять 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 сбережений 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 занимствуют 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 противоположным смещениям.

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.

Налогообложение Когда в наш анализ мы включаем государственные расходы, изменение налогов влияет и на график потребления, и на график сбережений. Налоги выплачиваются частично за счет сокращения потребления, частично за счет уменьшения сбережений. Поэтому повышение налогов приводит к смещению вниз и графика потребления, и графика сбережений. И наоборот, доля дохода, полученная в результате снижения налогов, частично пойдет на потребление, а частично на сбережения домохозяйств. Поэтому снижение налогов приводит к смещению и графика потребления, и графика сбережений вверх.

Терминология, смещения и стабильность

Для анализа графиков потребления и сбережений рассмотрим еще несколько важных моментов.

- ***Терминология*** Движение от одной точки к другой на графике потребления, например от *a* к *b* на линии C_0, изображенной на рис. 9.4а, называется *изменением величины потребления*. Единственной причиной этого изменения потребления является изменение размера располагаемого дохода (или ВВП). Однако смещение графика потребления вверх или вниз, например от C_0 до C_1 или до C_2 на рис. 9.4а, 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. 9.4б.
- ***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 заимствования, тем самым они сокращают свои текущие сбережения на величину взятого займа.) На рис. 9.4 мы видим, что если график потребления смещается вверх, от C_0 до C_1 (9.4а), то график сбережений идет вниз, от S_0 до S_1 (9.4б). 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.

  Для сравнения: изменение налогообложения приводит к тому, что графики потребления и сбе-

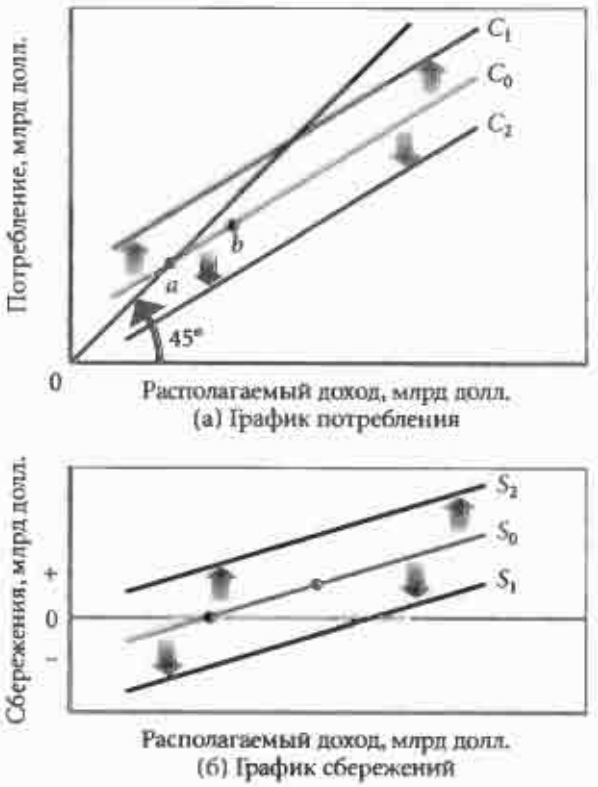


Рис. 9.4

Смещение графиков (а) потребления и (б) сбережений. В обычных условиях, если при каждом уровне *DI* домохозяйства потребляют бо́льшую 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.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Что такое эффект богатства?

График потребления является относительно стабильным даже во время экстраординарных событий. Скажем, за период с марта 2000 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 Соединенных Штатах 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. 9.2, остается справедливой даже в экстраординарных событиях, вроде обвала фондового рынка.

режений смещаются в одном и том же направлении. Поэтому повышение налогов приводит к смещению вниз и графика потребления, и графика сбережений, а снижение налогов – к смещению обоих графиков вверх.

- ***Стабильность*** Хотя изменения факторов, не связанных с доходами, могут привести к смещению графиков потребления и сбережений, обычно положение этих графиков остается достаточно стабильным. Эта стабильность объясняется тем, что решения по потреблению и сбережениям во многом определяются долгосрочными соображениями, такими, например, как стремление иметь накопления на случай возникновения непредвиденных обстоятельств или получение дополнительного источника доходов после выхода человека на пенсию. К тому же факторы, не связанные с доходами, часто работают в противоположных направлениях и поэтому могут нейтрализовать друг друга. 9.1 Consumption and saving schedules

Краткое повторение 9.1

- 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 макроэкономикс 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, опреде-

ляющими 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.) 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, необходимый для приобретения *реального* капитала (шлифовального станка).

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. 8, 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. До-

пустим, в экономике каждая фирма подсчитала ожидаемую норму прибыли от всех инвестиционных проектов, после чего эти данные были сведены воедино. Эти 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. 9.2 и на рис. 9.5 (**Ключевой график**). Например, в табл. 9.2 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 сравняется* с процентной ставкой 12%. На рис. 9.5 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.

Таблица 9.2

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

9.2 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 сравняется с процентной ставкой ($r = i$), мы видим, что на рис. 9.5 можно к вертикальной оси достроить кривую реальной процентной ставки. Кривая на рис. 9.5 показывает не только нормы прибыли, но и объемы инвестиций, которые «потребуются» при каждой новой «цене» i привлечения капитала. На вертикальной оси на рис. 9.5 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. 9.5, построенная на основе таких данных, есть **кривая спроса на инвестиции.** Она показывает, какой объем инвестиций соответствует конкретной реальной процентной ставке. (**Ключевой вопрос 8.**)

9.2 Investment demand curve

Смещения кривой спроса на инвестиции

На рис. 9.5 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. 9.6) к смещению кривой спроса на инвестиции вправо, от ID_0 к ID_1. А любой фактор, уменьшающий ожидаемую норму прибыли от

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Рис. 9.5

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 9.5

1. Кривая спроса на инвестиции:
   а) отражает прямую (положительную) зависимость между реальной процентной ставкой и размером инвестиций;
   б) отражает обратную (отрицательную) зависимость между реальной процентной ставкой и размером инвестиций;
   в) смещается вправо, когда процентная ставка растет;
   г) смещается влево, когда процентная ставка растет.
2. На рисунке:
   а) больший совокупный объем инвестиций ассоциируется с низкой ожидаемой нормой прибыли от инвестиций;
   б) меньший совокупный объем инвестиций ассоциируется с низкой ожидаемой нормой прибыли от инвестиций;
   в) высокие процентные ставки ассоциируются с высокой ожидаемой нормой прибыли и поэтому с большими объемами инвестиций;
   г) процентные ставки и инвестиции «двигаются» в одном направлении.
3. Если реальная процентная ставка снизится с 6 до 4%:
   а) инвестиции увеличатся с 0 до 30 млрд долл.;
   б) инвестиции сократятся на 5 млрд долл.;
   в) ожидаемая норма прибыли вырастет на 5 млрд долл.;
   г) объем инвестиций увеличится с 25 млрд до 30 млрд долл.
4. Инвестиции, показанные на рисунке, составят:
   а) нуль, если реальная процентная ставка также будет равна нулю;
   б) 40 млрд долл., если реальная процентная ставка будет равна 16%;
   в) 30 млрд долл., если реальная процентная ставка будет равна 4%;
   г) 20 млрд долл., если реальная процентная ставка будет равна 12%.

Ответы: 1б, 2а, 3г, 4в

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 ка-

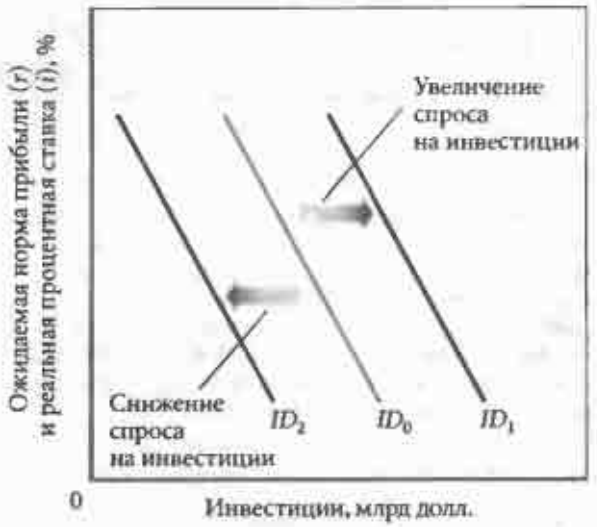


Рис. 9.6

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.

питальных 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, 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 капиталовложения 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 9.2» проводится сравнение инвестиционных расходов как доли ВВП стран за 2001 г. Процентные ставки в стране определяют уровень спроса на инвестиции как доли ВВП.

Краткое повторение 9.2

- 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.

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. 9.7, объем инвестиций в США бывает очень разным. Его колебания заметно большие по амплитуде, чем колебания ВВП.

Такая динамичность инвестиций объясняется несколькими факторами.

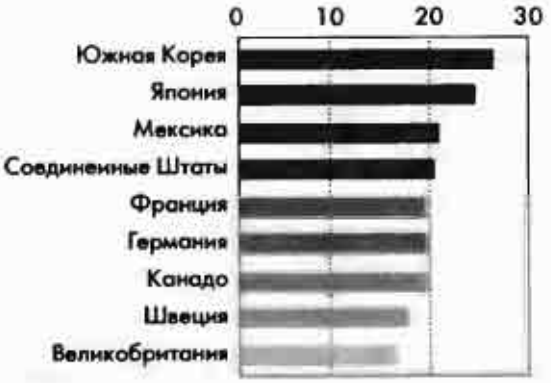
Продолжительность Если говорить о сроке службы капитальных товаров, она строго не опреде-

Международный ракурс 9.2

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.

Общие инвестиционные расходы как доли ВВП за 2001 г.



Источник: World Bank, www.worldbank.com

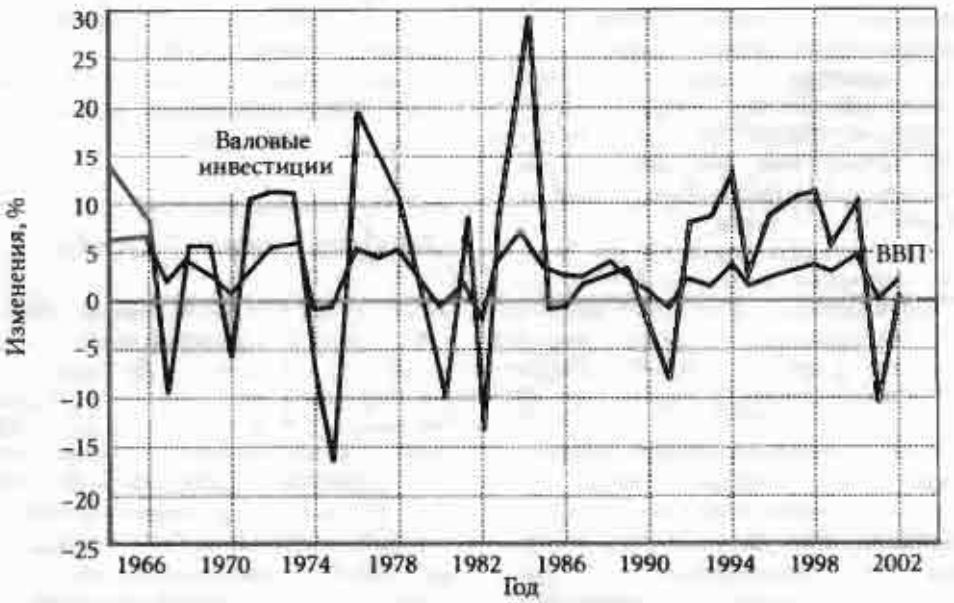


Рис. 9.7

Нестабильность инвестиций. Годовые изменения инвестиций в процентном исчислении часто в несколько раз больше процентных изменений ВВП. (Данные приведены в реальных цифрах.)

лена. 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 устаревающее 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 ремонтировать 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 – железные дороги, электричество, автомобили, стекловолокно 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 в будущем всплеск инвестиций в эти отрасли, несомненно, спадет.

Изменчивость прибыли 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 проецируют 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 качестве 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 обратится к рис. 9.5 и 9.6, 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.

Эффект мультипликатора

При прочих равных условиях между изменениями расходов и изменениями реального ВВП существует прямая зависимость. Другими словами, большие 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

изменения ВВП относительно первоначального изменения расходов (в данном примере инвестиционных). Покажем его в общем виде:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{Изменение реального ВВП}}{\text{Первоначальное изменение расходов}}.$$

Перегруппировав это уравнение, мы можем сказать, что

Изменение ВВП = Мультипликатор × × 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 мультипликационное увеличение ВВП, а снижение расходов может привести к его мультипликационному 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 Гонзалиса 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. 9.3. 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. Проделав эту операцию, мы видим, что возрастание дохода на 5 млрд долл.

Таблица 9.3

Мультипликатор: пример в табличной форме, млрд долл.

	(1) Изменение дохода, млрд долл.	(2) Изменение потребления, млрд долл.	(3) Изменение сбережений, млрд долл.
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	4,75	3,56	1,19
Итого	**20,00**	15,00	5,00

приводит к увеличению потребления на 3,75 млрд долл. (0,75 × 5 млрд долл.) и росту сбережений на 1,25 млрд долл. (0,25 × 5 млрд долл.), что показано в столбцах 2 и 3 табл. 9.3.

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. 9.8, данные для которого взяты из табл. 9.3. 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.).

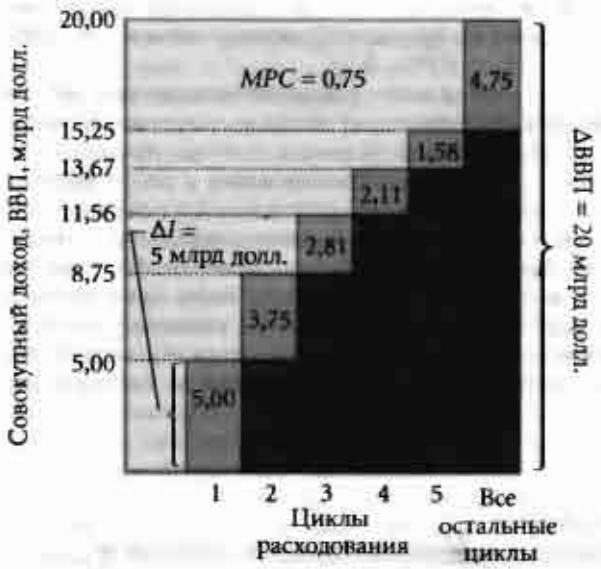


Рис. 9.8

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 × 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 × 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.).

Мультипликатор и предельные склонности к потреблению и сбережениям

Как вы уже поняли при изучении табл. 9.3, общий перераспределительный эффект первоначальных изменений в расходах и тем самым величину мультипликатора определяют предельная склонность к потреблению (*MPC*) и предельная склонность к сбережениям (*MPS*). Величина предельной склонности к потреблению и значение мультипликатора обратно пропорциональны. Точные формулы представлены ниже в виде 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:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{MPC}.$$

Последняя формула – наиболее быстрый способ определения значения мультипликатора. Все, что вам необходимо для этого знать, – величина 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 умень-

шается и становится равным 3. Давайте разберемся, почему это происходит.

Предположим, *MPS* равна 0,2 и фирмы повышают свои инвестиции на 5 млрд долл. В цикле 1, как видно из табл. 9.3, потребление повышается на 4 млрд долл. (*MPC* = 0,8, × 5 млрд долл.), а не на 3,75 млрд долл., так как сбережения возросли только на 1 млрд долл. (*MPS* = 0,2, × 5 млрд долл.), а не на 1,25 млрд долл. Более значительный рост потребления 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, 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. 9.3. Проделав в этом случае все вычисления до конца, мы бы увидели, что процесс завершится увеличением дохода на 15 млрд, а не на 20 млрд долл., как было до этого. При *MPS*, равной 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.

Большое значение *MPC* (и следовательно, небольшое *MPS*) означает, что в ходе последовательно осуществляемых циклов потребительских расходов, показанных на рис. 9.8, сокращение этих расходов происходит медленно, в результате чего на выходе изменения доходов становятся более крупными. И наоборот, при небольшом значении *MPC* (и соответственно крупном *MPS*) последовательные приращения потребителя снижаются быстро, и поэтому итоговое изменение доходов не такое большое. Зависимость между *MPC* (значит, и *MPS*) и мультипликатором более широко представлена на рис. 9.9.



Рис. 9.9

Значения *MPC* и мультипликатора. Чем выше *MPC* (и меньше *MPS*), тем больше величина мультипликатора.

Краткое повторение 9.3

- 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 низка 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 по-

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 продовольственных талонов.

Вот одно из объяснений общего процесса.

Хофбергер, продавец автомобилей *Chevrolet* из Томкета, пригорода Вашингтона, позвонил Литтлтону, 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.

Литтлтон ответил:

– Не могу себе этого позволить, Хофбергер. Мы с женой разводимся. Мне очень жаль, – добавил Литтлтон, – 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 Литтлтон разводится с женой и не может купить себе новую машину.

В тот же вечер, когда Бедчек пришел домой, его жена сообщила:

– Из магазина Гладстоуна привезли новый цветной телевизор.

– Отошли его обратно, – буркнул Бедчек.

– Почему? – возмутилась женщина.

– Потому что Хофбергер не будет красить дом, из-за того что Литтлтоны разводятся.

На следующий день миссис Бедчек отвезла нераспакованный телевизор Гладстоуну.

– Нам он не нужен.

У Гладстоуна 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 Литтлтону, 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 Гладстоун 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 Литтлтону.

– Хорошая новость, – сообщил он, – хотя вы и разводитесь, даже теперь вы сможете позволить себе новый автомобиль.

– Но я уже не развожусь, – возразил Литтлтон. – Это было простое недоразумение, и теперь мы помирились.

– Прекрасно, воскликнул Хофбергер, – значит вы можете купить себе *Chevy*.

– Ни в коем случае, – ответил Литтлтон. – 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 Гладстоун, 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.

тенциал 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 налогообложения. Кривые потребления и сбережений относительно стабильны.
4. Инвестиции непосредственно определяются следующими факторами: а) ожидаемой нормой прибыли; б) реальной процентной ставкой. Кривую спроса на инвестиции для экономики в целом можно построить, суммируя все инвестиционные проекты и расположив их по нисходящей в соответствии 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.
5. 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.
6. Изменить уровень инвестиций могут любые изменения процентных ставок или смещение кривой спроса на инвестиции.
7. Нестабильности инвестиционных расходов способствуют различные факторы, в первую очередь долговременный срок службы капитальных товаров, нерегулярное появление крупных инноваций, изменчивость прибыли и непостоянство ожиданий.
8. 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.
9. 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.
10. 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, или линия 45° (*45° (degree) line*)
График потребления (*consumption schedule*)
График сбережений (*saving schedule*)
Пороговый доход, или 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

1. 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?
2. 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?
3. Объясните, какое влияние окажет каждый из приведенных ниже процессов на графики потребления, сбережений и инвестиций:
   а) значительное повышение стоимости недвижимости, в том числе жилых домов;
   б) снижение реальной процентной ставки;
   в) резкое падение цен на акции;
   г) увеличение темпов роста численности населения;
   д) разработка более дешевой технологии производства компьютерных чипов;
   е) существенное повышение возраста выхода на пенсию, дающее право на получение пособия по социальному обеспечению;
   ж) ожидание, что в течение следующего десятилетия темпы инфляции будут умеренными;
   з) увеличение ставки федерального подоходного налога с граждан.
4. Объясните, почему смещение кривой потребления вверх обычно приводит к такому же смещению кривой сбережений вниз. Есть ли исключение из этого правила?
5. ***Ключевой вопрос*** Заполните следующую 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 сбережениям увеличивается, объясните устно и с помощью графика, почему предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережениям при различных уровнях дохода могут не меняться.
6. Какие основные детерминанты определяют объем инвестиций? Объясните зависимость между реальной процентной ставкой и уровнем инвестиций. Почему график инвестиций менее стабилен, чем графики потребления и сбережений?
7. ***Ключевой вопрос*** Предположим, издатель рекламных листков может купить новый копировальный 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 копировально-

го 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 величина предельной склонности к потреблению на размер мультипликатора? А предельная склонность к сбережениям? 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 экономике имеет вид $C = 40 + 0{,}8Y$, а доход (Y) равен 400 долл. Определите: а) предельную склонность к потреблению; б) предельную склонность к сбережениям; в) уровень потребления; г) среднюю склонность к потреблению; д) уровень сбережений; е) среднюю склонность к сбережениям.
13. (***Последний штрих***) Каков основной экономический смысл юмористического рассказа Арта Бухвальда «Квадратура экономического круга»?
14. ***Интернет-вопрос. 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 недавних отчетов об объеме продаж в розничной торговле ожидания розничных продавцов? Каковы эти ожидания в отношении будущего?
15. ***Интернет-вопрос. Нестабильные инвестиции: изменения объема реальных частных инвестиций в основной капитал со стороны иностранных инвесторов.*** Бюро экономического анализа США предоставляет данные 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 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 производительное 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



Модель совокупных расходов



В макроэкономикс 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, лежашая 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. **10.1. 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» «закрытую» 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 располагаемому 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. 9.2а), 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 **запланированные инвестиции** при каждом возможном уровне ВВП. Такой график демонстрирует инвестиционные планы бизнеса точно так

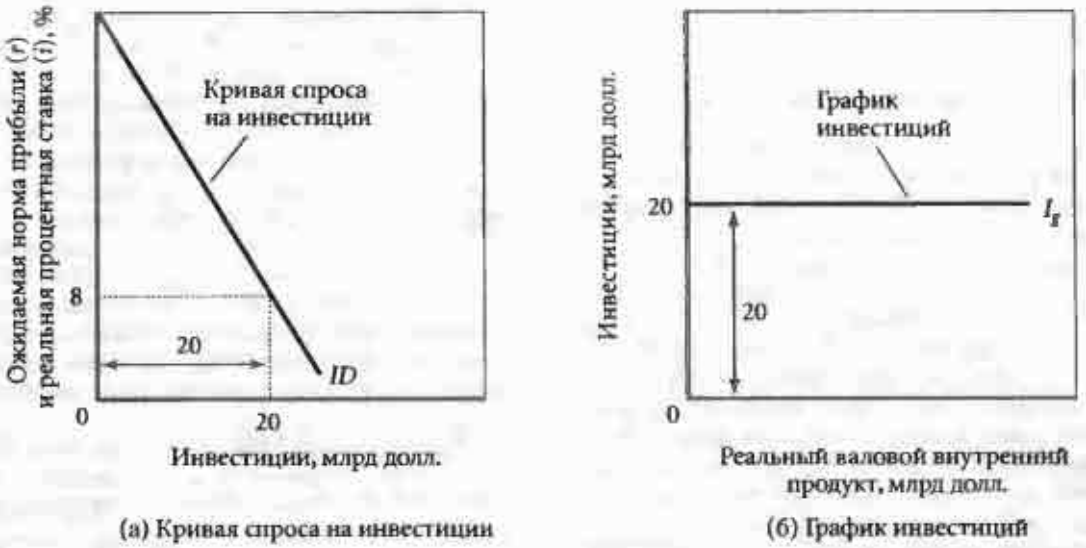


Рис. 10.1

(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.

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.

Таблица 10.1

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

Предположим, кривая спроса на инвестиции имеет такой вид, как на рис. 10.1а, 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. 10.1б. Он называется **графиком инвестиций** в экономику. График инвестиций I_g не следует путать с кривой инвестиционного спроса *ID* на рис. 10.1а. График инвестиций показывает объем инвестиций при каждом уровне ВВП. Как видно из рис. 10.1б, этот объем (20 млрд долл.) совместно определяют процентная ставка и график спроса на инвестиции. В табл. 10.1 также показаны значения инвестиций. Обратите внимание еще раз, что инвестиции (I_g) в столбце 2 равны 20 млрд долл. при всех уровнях ВВП.

Равновесный ВВП: $C + I_g = GDP$

Теперь давайте объединим график потребления из гл. 9 и график инвестиций, составленный в этой главе, чтобы объяснить равновесный уровень объе-

ма продукции, дохода и занятости в частной закрытой экономике.

Анализ с использованием таблицы

В столбцах со (2) по (5) табл. 10.2 повторены данные табл. 9.1, сопоставляющие доход и потребление, а также данные табл. 10.1, показывающие соотношение дохода и инвестиций.

Реальный внутренний продукт В столбце (2) табл. 10.2. 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. 10.2, 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. 10.2). Эти данные показывают, какие суммы компании намерены инвестировать, а не те фактические капиталовложения, которые компании реально осуществят с учетом изменения товарных запасов.

Равновесный ВВП Какой уровень ВВП из десяти, приведенных в табл. 10.2, 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 произ-

Таблица 10.2

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) Потребление (C), млрд долл.	(4) Сбережения (S), млрд долл.	(5) Инвестиции, (I_g), млрд долл.	(6) Совокупные расходы ($C + I_g$), млрд долл.	(7) Незапланированные 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.

веденных 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. 10.2) 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 быстрее 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.

Графический анализ

Проведенный выше анализ можно провести с помощью графика. На рис. 10.2 (**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 при $C + I_g$, равном ВВП, можно сказать, что биссектриса, представленная на рис. 10.2, отображает равновесное состояние.

Теперь мы должны добавить на рис. 10.2 график совокупных расходов. Для этого переносим график потребления C с рис. 9.2а и добавляем к нему по вертикали постоянную величину I_g, равную 20 млрд долл., с рис. 10.1б, 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. 10.2.

На рис. 10.2 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 приро-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

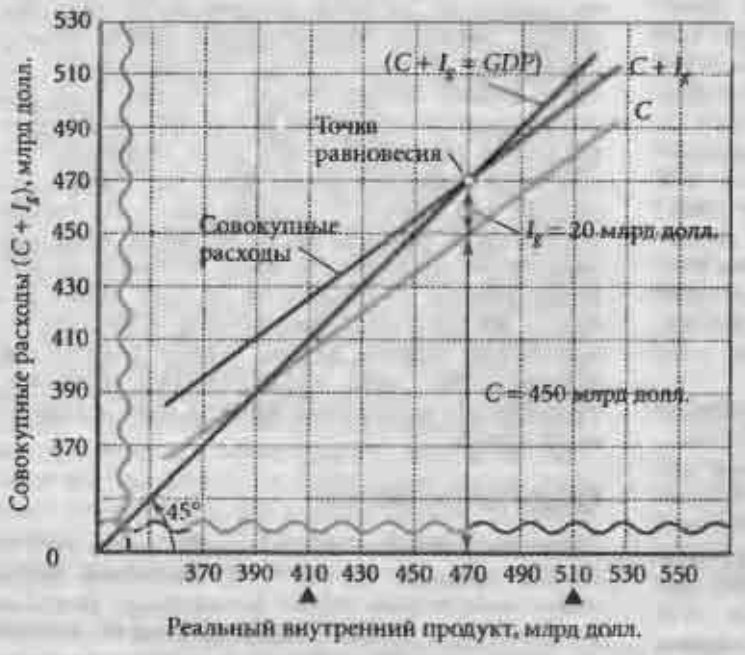


Рис. 10.2

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

1. На рисунке угол наклона кривой совокупных расходов $C + I_g$:
   а) с ростом ВВП увеличивается;
   б) с ростом ВВП уменьшается;
   в) остается постоянным и равным предельной склонности к потреблению (*MPC*);
   г) остается постоянным и равным предельной склонности к сбережению (*MPS*).
2. Во всех точках на биссектрисе:
   а) возможно достижение равновесного ВВП;
   б) совокупные расходы превышают реальный ВВП;
   в) потребление превышает инвестиции;
   г) совокупные расходы меньше реального ВВП.
3. Реальный ВВП в объеме 490 млрд долл. не является равновесным, потому что:
   а) инвестиции превышают потребление;
   б) потребление превышает инвестиции;
   в) запланированные $C + I_g$ превышают реальный ВВП;
   г) запланированные $C + I_g$ меньше реального ВВП.
4. Реальный ВВП в объеме 430 млрд долл. не является равновесным, потому что:
   а) инвестиции превышают потребление;
   б) потребление превышает инвестиции;
   в) запланированные $C + I_g$ превышают реальный ВВП;
   г) запланированные $C + I_g$ меньше реального ВВП.

Ответы: 1в; 2а; 3г; 4в.

сте 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 (Δ15 долл. / Δ20 долл.).

Равновесный уровень ВВП соответствует точке пересечения кривой совокупных расходов с биссек-

трисой. Это единственная точка, в которой совокупные расходы (откладываемые по вертикальной оси) равны ВВП (по горизонтальной оси). Поскольку график совокупных расходов на рис. 10.2 основан на данных табл. 10.2, 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. 10.9 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.

10.1 Equilibrium *GDP*

Другие характеристики равновесного ВВП

Мы видели, что состояние равновесия в частной закрытой экономике $C + I_g = GDP$. Более углубленный анализ табл. 10.2 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. 10.2, 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. 10.2). 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. 10.2, 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. 10.2. 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. 10.2). 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 инвестиционные 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. 10.3. 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. 10.1б). На рис. 10.3 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 долл. до 490 млрд долл.

Если ожидаемая доходность инвестиций уменьшается или процентная ставка повышается, инвестиционные расходы сокращаются, скажем, на 5 млрд долл. На рис. 10.1б это показано смещением

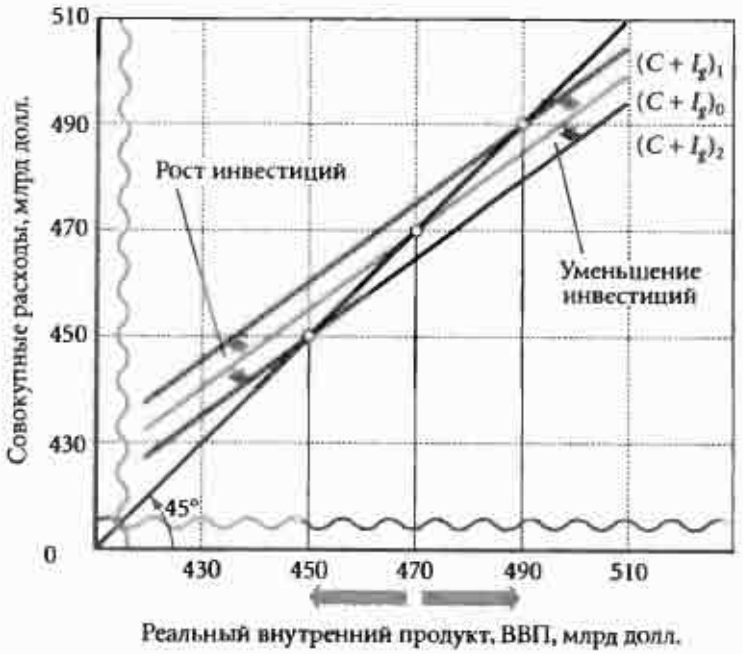


Рис. 10.3

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 из положения $(C + I_g)_0$ в положение $(C + I_g)_2$ понижает равновесный ВВП.

кривой инвестиций вниз, а на рис. 10.3 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 состояние 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. 9.3 и рис. 9.8 поможет лучше разобраться в ситуации.)

Краткое повторение 10.1

- 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 незапланированные изменения запасов (положительные или отрицательные) и всегда равны сбережениям в частной закрытой экономике.
- Благодаря эффекту мультипликатора первоначальное изменение инвестиционных расходов может вызвать более сильное изменение внутреннего объема продукции и дохода.

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, произ-

водимые 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 завысить 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. 10.3 приведены два потенциальных графика чистого экспорта для гипотетической экономики, представленной выше в табл. 10.2. 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. Для упрощения нашего обсуждения мы исходим из допущения, что на обоих графиках размер чистого экспорта не зависит от размера ВВП[1].

[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.

Таблица 10.3

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

На рис. 10.4б изображены две шкалы чистого экспорта, взятые из табл. 10.3. 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 минус 5 млрд долл. и при всех уровнях ВВП является отрицательным.

Чистый экспорт и равновесный ВВП

Кривая совокупных расходов, обозначенная на рис. 10.4а 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. 10.4б, влияет на равновесный ВВП.

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. 10.4а. 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.

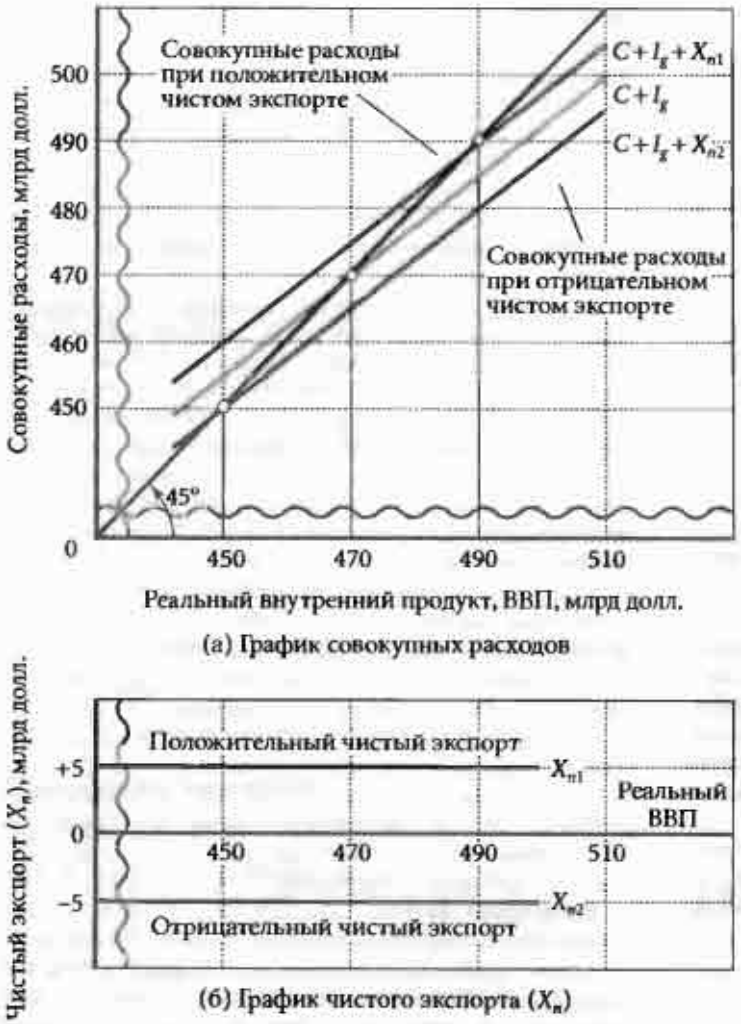


Рис. 10.4

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.

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. 10.4б. Это означает, что наша гипотетическая экономика импортирует на 5 млрд долл. товаров больше, чем экспортирует. Поэтому кривая совокупных расходов, на рис. 10.4а обозначенная как $C + I_g$, при каждом уровне ВВП завышает расходы на внутреннее производство. Поэтому из общей суммы расходов мы должны вычесть 5 млрд долл., потраченных на приобретение импортных товаров. Для этого из совокупных расходов на потребление и инвестиции ($C + I_g$) надо вычесть 5 млрд долл. чистого импорта.

В этом случае графиком совокупных расходов рис. 10.4а 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 10.1», объемы чистого экспорта ведущих промышленных 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 даст тем возможность покупать больше американских экспортных товаров и тем самым как бы «передавать» 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. 6) 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

Международный ракурс 10.1

Чистый экспорт товаров в ряде стран, 2001 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.

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 10.2

- 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. 10.4 показано воздействие таких закупок на равновесный ВВП. Столбцы с (1) по (4) перенесены сюда из табл. 10.2, 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 сово-

Таблица 10.4

Влияние государственных закупок на равновесный ВВП

(1) Реальный объем внутренней продукции и доход ($GDP = DI$), млрд долл.	(2) Потребление (C), млрд долл.	(3) Сбережение (S), млрд долл.	(4) Инвестиции (I_g), млрд долл.	(5) Чистый экспорт (X_n), млрд долл.		(6) Государственные 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***

купные 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. 10.5 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. 10.5, и приводит к мультипликационному снижению равновесного ВВП. Вы можете проверить это в табл. 10.4: 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. 10.5, являющейся продолжением предыдущего примера, налоги представлены в столбце (2). Как видно из столбца (3), располагаемый (после уплаты налогов) доход на 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* равна 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 × 20 млрд долл.). А так как *MPS* равна 0,25, сбережения сокращаются на 5 млрд долл. (0,25 × × 20 млрд долл.).

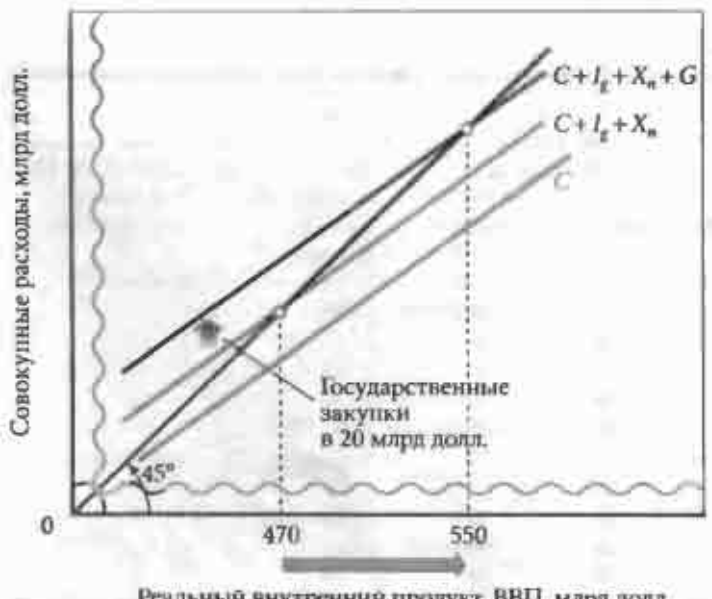


Рис. 10.5

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 10.5

Определение равновесных уровней занятости, производства и дохода: частный и государственный секторы

(1) Реальный объем внутренней продукции и доход ($GDP = NI = PI$), млрд долл.	(2) Налоги (T), млрд долл.	(3) Располагаемый доход (DI), млрд долл. (1) – (2)	(4) Потребление (C_a), млрд долл.	(5) Сбережение (S_a), млрд долл. (3) – (4)	(6) Инвестиции (I_g), млрд долл.	(7) Чистый экспорт (X_n), млрд долл.		(8) Государственные закупки (G), млрд долл.	(9) Совокупные 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

В столбцах (4) и (5) табл. 10.5 перечисляются объемы потребления и сбережения *при каждом уровне ВВП*. Обратите внимание, что 15 млрд и 5 млрд долл. меньше аналогичных значений, представленных в табл. 10.4. *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. 10.5. Видно, что совокупные расходы на 15 млрд долл. меньше при каждом уровне ВВП по сравнению с вариантом, представленным в табл. 10.4. 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. 10.3) до 490 млрд долл. (строка 7 табл. 10.4).

Графический анализ На рис. 10.6 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. 10.6, в результате повышения потребления при всех уровнях ВВП. В качестве примера вы должны рассмотреть вариант сокращения налогов на 10 млрд долл. (с прелыдущих 20 млрд до 10 млрд) 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

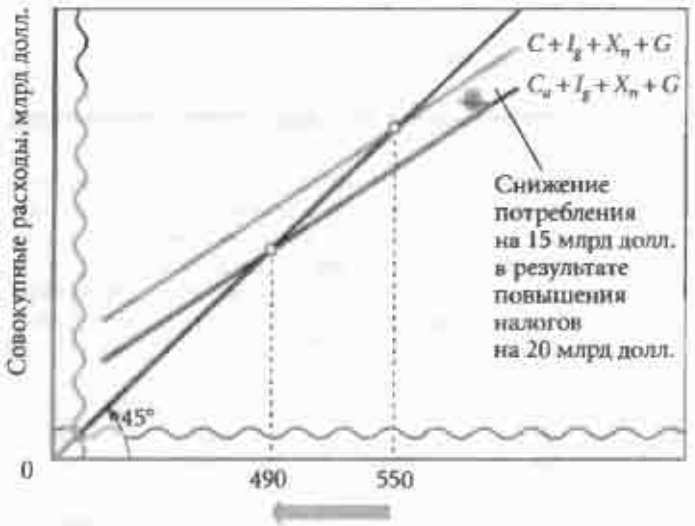


Рис. 10.6

Налоги и равновесный ВВП. Если *MPC* равна 0,75, налоги в размере 20 млрд долл. понижают график потребления на 15 млрд долл. и вызывают уменьшение равновесного ВВП на 60 млрд долл. В открытой экономике, имеющей государственный сектор, равновесный ВВП возникает в том случае, когда C_a (после уплаты налогов) + + I_g + X_n + G равны ВВП.

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 (а не на 80 млрд долл.).

В табл. 10.5 и на рис. 10.6 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 данном случае потребление становится меньше ВВП, порождая потенциальный разрыв расходов на величину сбережений (S_a), делаемых после уплаты налога, импорта (M) и объема 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 10.5, 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. 10.5 это прямо не показано, для равновесного состояния характерно отсутствие «незапланированных изменений запасов». Это условие выполняется при ВВП в 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 сокращать занятость и снижать объемы 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. **10.2 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 полной занятости и стабильного уровня цен.

Рецессионный разрыв

Предположим, что на рис. 10.7 (**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. 10.2, общая занятость при ВВП, получаемом при полной занятости, составляет 75 млн человек. Однако в экономике, состояние которой показано на рис. 10.7а, 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. 10.5 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. 10.7а 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. 8.

Приложение: экономический спад в США в 2001 г.

Во второй половине 1990-х гг. экономика США очень динамично росла: ежегодный рост реального ВВП составлял около 4%, а уровень безработицы – приблизительно 4,5%. Экономический бум и низкие темпы безработицы вместе с тем не вызвали инфляции, как это было в предыдущем цикле деловой активности. Исключительно высокие темпы роста производительности в конце 1990-х гг. повысили производственную мощность экономики и позволили совокупным расходам увеличиться, не вызывая инфляции. Если представить ситуацию в параметрах рис. 10.7б, она была такой же, как если бы уровень полной занятости реального ВВП повысился с 510 млрд до 530 млрд долл. и в то же время кривая совокупных расходов поднялась бы из положения AE_0 в положение AE_2. Поэтому инфляционный разрыв в 5 млрд долл. не стал реальностью. За период с 1995 по 1999 г. инфляция в среднем составляла менее 2,5% в год.

Однако экономика бума второй половины последнего десятилетия прошлого века производила, несомненно, значительные излишки. Появилось большое число впоследствии получивших дурную славу фирм, чья продукция и услуги реализовывались через Интернет и привлекали миллиарды инвестиционных долларов. Инвестиционные расходы в экономике резко росли, результатом чего в конце концов стала огромная избыточная производственная мощность. Так как инвестиции на фондовом рынке приняли характер национального приятного времяпрепровождения, там сформировался огромный фондовый «пузырь». Домохозяйства, чтобы увеличивать объемы потребления, наращивали задолженности. Некоторые нечистоплотные руководители фирм, чтобы повысить свои личные доходы, прибегали к различным злоупотреблениям и мошенническим приемам.

Этот бум закончился в начале 2000-х гг. Сотни недавно возникших интернетовских компаний прекратили свою деятельность. Многие фирмы, особенно работающие в сфере телекоммуникаций и самолетостроения, остались с огромными избыточными мощностями. Пузырь фондового рынка лопнул, и миллиарды долларов «бумажного» богатства очень быстро испарились. Фирмы резко снизили свои инвестиционные расходы, поскольку оценки норм доходности стали очень низкими. В марте 2001 г. совокупные расходы в значительной степени снизились, из-за чего экономика вошла в свой девятый экономический спад, если вести отчет начиная с 1950 г. Уровень безработицы вырос с 4,2% в феврале 2001 г. до 5,8% в декабре 2001 г. Если говорить в параметрах рис. 10.7а, то возник рецессионный разрыв. Террористические атаки 11 сентября 2001 г.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

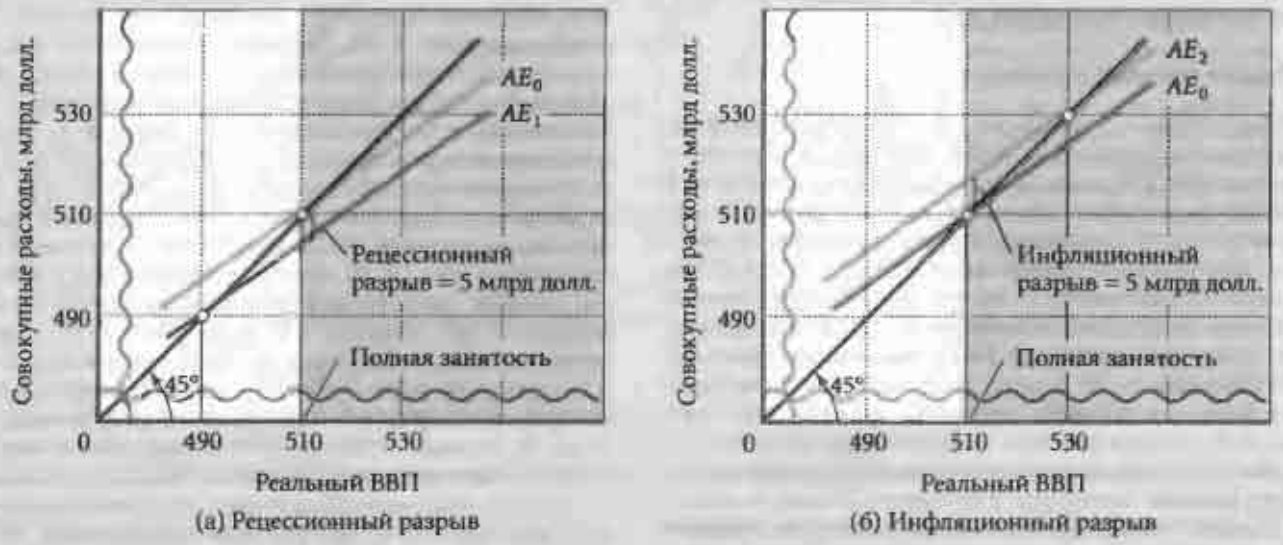


Рис. 10.7

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 10.7

1. На рисунке показана экономика, в которой:
   а) $MPC = 0{,}50$;
   б) $MPC = 0{,}75$;
   в) реальный ВВП при полной занятости равен 530 млрд долл.;
   г) номинальный и реальный уровни ВВП всегда равны друг другу.
2. Инфляционный разрыв, показанный на рисунке, будет способствовать:
   а) инфляции спроса;
   б) инфляции затрат;
   в) циклической безработице;
   г) фрикционной безработице.
3. Рецессионный разрыв, показанный на рисунке, будет способствовать:
   а) инфляции спроса;
   б) инфляции затрат;
   в) циклической безработице;
   г) фрикционной безработице.
4. В экономике, показанной на рисунке, инфляционный разрыв в 5 млрд долл.:
   а) способствует росту реального ВВП до 530 млрд долл.;
   б) удерживает реальный ВВП на уровне 510 млрд долл. и вызывает инфляцию;
   в) может быть скомпенсирован увеличением налогов и государственных расходов на 5 млрд долл.;
   г) означает, что реальный ВВП превышает номинальный.

Ответы: 1б; 2а; 3в; 4б.

привели к подрыву доверия потребителей и продлили рецессию на весь 2001 г. В 2002 г. экономика стала немного расти, хотя уровень безработицы оставался до конца того года стабильно высоким и был равен 6%. Однако в историческом сопоставлении с другими экономическими спадами рецессия 2001 г. была относительно мягкой, особенно с учетом необычной комбинации обстоятельств, которые ее вызвали.

Инфляционный разрыв

Инфляционный разрыв – это величина, на которую фактические совокупные расходы экономики с ВВП при полной занятости превышают расходы, необходимые для достижения ВВП при полной занятости. На рис. 10.7б показан инфляционный разрыв в размере 5 млрд долл. при уровне ВВП при полной занятости в 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: 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 крупный инфляционный разрыв. Когда в период с 1986 по 1990 г. экономика вышла за пределы объема продукции при полной занятости, уровень цен в стране рос нарастающими темпами. Если привести конкретные цифры, годовые темпы инфляции выросли с 1,9% в 1986 г. до 3,6% в 1987 г., 4,1% в 1988 г. и 4,8% в 1989 г. Если представить ситуацию в параметрах рис. 10.7б, график совокупных расходов из года в год поднимался вверх, увеличивая инфляционный разрыв. Этот разрыв закрылся лишь тогда, когда 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.

Краткое повторение 10.3

- Государственные закупки смещают кривую совокупных расходов вверх и повышают равновесный ВВП.
- Налоги снижают располагаемый доход, понижают расходы на потребление и сбережения, смещают кривую совокупных расходов вниз и уменьшают 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 сохранять ВВП при полной занятости.

Ограничения модели

Приведенный в этой главе анализ показывает эффективность модели совокупных расходов, помогающей 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. 10.7б, но не показывает, насколько возрастут цены, если совокупные расходы превысят возможности (производственную мощность) экономики. Модель совокупных расходов не позволяет измерять и темпы инфляции.
- ***Модель игнорирует начальную инфляцию спроса.*** Мягкая инфляция спроса может возникнуть до того, как экономика выйдет на уровень выпуска продукции, соответствующий 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, но в модели совокупных расходов такая возможность не предусматривается.
- ***Модель не учитывает инфляцию, вызванную издержками.*** Из материала гл. 8 мы знаем, что существует два общих типа инфляции: инфляция

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 производителей 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. 🎥 10.2 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 Соединенных Штатах 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 волнующее 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.

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 последующих 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 это представить 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, 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 общих 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 процентных ставок) смещает кривую совокупных расходов и устанавливает новый равновесный уровень реального ВВП. Реальный ВВП меняется на более значительную величину, чем первоначальное изменение инвестиций. Этот эффект мультипликатора (ΔGDP / ΔI_g) сопровождает и увеличение, и снижение совокупных расходов, а также работает при изменении чистого экспорта (X_n) и государственных закупок (G).
6. 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.
7. 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.
8. Государственные закупки в модели смешанной экономики смещают график совокупных расходов вверх и повышают ВВП.
9. Налоги снижают располагаемый доход, уменьшают потребление и сбережения, смещают кривую совокупных расходов вниз и сокращают равновесный ВВП.
10. В полной модели совокупных расходов равновесный ВВП наступает 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.
11. 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.

12. Модель совокупных расходов позволяет хорошо разобраться во многих разделах макроэкономики, однако она: а) не показывает изменение уровня цен; б) не учитывает начальной инфляции спроса; в) не позволяет реальному ВВП временно становиться выше объема продукции при полной занятости; г) не учитывает инфляции издержек; д) не 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

1. Что такое график инвестиций и чем он отличается от кривой спроса на инвестиции?
2. ***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 частной закрытой экономике. Каковы здесь значения *MPC* и *MPS*?

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	_____

3. Используя данные по потреблению и сбережению из вопроса номер 2 и считая, что инвестиции равны 16 млрд долл., определите, какими будут сбережения 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, так и 300 млрд долл.
4. Почему сбережения называются утечкой? 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.
5. Какое влияние каждое из изменений, перечисленных в вопросе 3 к гл. 9, оказывает на равновесный уровень ВВП в частной закрытой экономике? Поясните ваши ответы.
6. Насколько изменится ВВП, если фирмы повысят свои инвестиции на 8 млрд долл., а *MPC* равна 0,80? А если *MPC* равна 0,67?
7. 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?

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?
9. ***Ключевой вопрос*** Данные, представленные в столбцах (1) и (2) в приведенной ниже таблице, описывают состояние частной закрытой экономики.

(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	_____	_____

   а. Используйте данные столбцов (1) и (2) и определите равновесный ВВП для этой гипотетической экономики.
   б. 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.
   в. 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?
   г. Какова величина мультипликатора в этом примере?
10. 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

   а. Постройте график потребления и определите значение *MPC*.
   б. Теперь предположим, что 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.
11. 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 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.

(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

   а. Возможен ли инфляционный или рецессионный разрыв в экономике, где полная занятость составляет 130 млн человек? Каковы будут последствия такого разрыва? Насколько должны измениться совокупные расходы, указанные в столбце (3), при каждом уровне ВВП, чтобы устранить инфляционный или рецессионный разрыв? Поясните свой ответ.

   б. 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?

   в. Предполагая, что инвестиции, чистый экспорт и государственные расходы при изменении реального ВВП остаются прежними, определите значения *MPC*, *MPS* и мультипликатора.

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: $Y = C + I_g + X_n$.

   а. Вычислите равновесный уровень дохода или реального ВВП для этой экономики.

   б. 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.

   а. Если $C_a = 100$ долл., $I_g = 50$ долл., $X_n = -10$ долл. и $G = 30$, каким будет равновесный ВВП экономики?

   б. Если реальный ВВП 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. 2). Используйте анализ производственных возможностей, чтобы продемонстрировать мнение Кейнса по данному вопросу.

17. ***Интернет-вопрос. 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, *MPC* равна 0,75 и что 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 прирост ВВП в абсолютном денежном исчислении — в долларах.

18. ***Интернет-вопрос. Разрыв ВВП и рецессионный разрыв.*** Посетите веб-сайт Федерального резервного банка Сент-Луиса (www.research.stlousfed.org/fred2), где можно получить данные по значению реального ВВП (в долларах 1996 г.) и реального потенциального ВВП Соединенных Штатов. 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?

Модель совокупных расходов



В начале 2000 г. Алан Гринспэн (*Alan Greenspan*), председатель Федеральной резервной системы, сделал следующее заявление:

«Действие так называемого эффекта богатства [недавний прирост фондового рынка] вызвало 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 последующих главах мы также разберемся в логике макроэкономической стабилизационной политики, в частности, приемов, предлагавшихся Гринспэном.

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. 11.1, 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, не-*

[1] Алан Гринспэн, выступление перед членами клуба *New York Economics Club*, 13 января 2000 г.

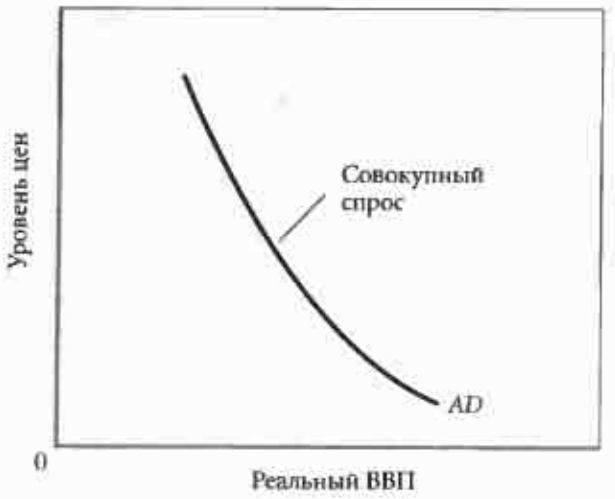


Рис. 11.1

Кривая совокупного спроса. Нисходящая кривая совокупного спроса *AD* указывает на обратную зависимость между уровнем цен и реальным ВВП, который будет куплен.

жели 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. 11.1 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 – зарплаты, ренты, 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. 11.1 по мере движения по кривой совокупного спроса вниз цены в общем 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 парусную лодку, 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.

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 повышается, 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, увели-

чивая 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.

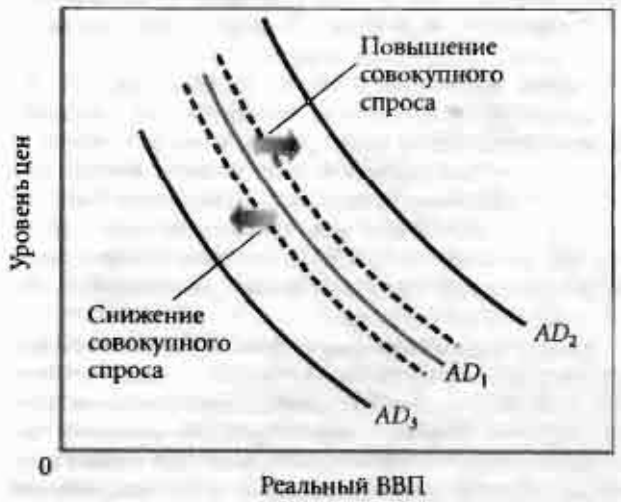
Детерминанты совокупного спроса

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 из одной точки в другую. Однако, если одно или несколько «прочих условий» меняется, смещается и вся кривая совокупного спроса. Эти «прочие условия» мы называем **детерминантами совокупного спроса**: именно они определяют *положение* всей кривой совокупного спроса. Детерминанты перечислены на рис. 11.2.

Изменение совокупного спроса происходит из-за действия 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. 11.2 смещение кривой совокупного спроса вправо, от AD_1 до 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., за счет 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 до AD_2, этот путь в четыре раза превышает расстояние между AD_1 и правой пунктирной линией.



Детерминанты совокупного спроса: факторы, смещающие кривую совокупного спроса

1. Изменения потребительских расходов из-за изменения:
   а) благосостояния потребителей;
   б) ожиданий потребителей;
   в) задолженности домохозяйств;
   г) налогов.
2. Изменения инвестиционных расходов из-за изменения:
   а) процентных ставок;
   б) ожидаемой доходности с учетом:
      - ожидаемых будущих условий ведения бизнеса;
      - технологий;
      - объема избыточных мощностей;
      - налогов на бизнес.
3. Изменения государственных расходов.
4. Изменения расходов на чистый экспорт из-за изменения:
   а) национальных доходов других стран;
   б) валютных курсов.

Рис. 11.2

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.

Таким образом, мультипликаторный процесс через цепочку последовательных циклов трансформирует первоначальное изменение расходов во все новые потребительские расходы. 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. × 4).

Аналогичные процессы происходят и при смещении кривой совокупного спроса в другую сторону. Так, ее смещение от AD_1 до 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, лежашей слева), после которого начинает действовать мультипликаторный процесс снижения потребительских расходов, конечным пунктом которого в графическом виде становится линия AD_3.

А теперь давайте более подробно разберем каждую из детерминант совокупного спроса, перечисленную на рис. 11.2.

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. 11.2, 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. 11.2, 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. 9, 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 Домохозяйства частично финансируют свои расходы из заимствований. Если уровень задолженности, образовавшейся у потребителей в результате прежних займов и покупок в кредит, становится слишком высоким, это может заставить их сократить сегодняшние расходы: надо выплачивать уже имеюшиеся долги. Вследствие этого потребительские расходы сокращаются, а кривая совокупного спроса смещается влево. И наоборот, когда потребительская задолженность относительно невелика, текущие потребительские расходы растут, что приводит к увеличению совокупного спроса. В этом случае кривая совокупного спроса смещается вправо.

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, вы-

званное 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.

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 вызываются 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 Изменения курса доллара по отношению к другим валютам (см. гл. 6) 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 сей-

час 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: обесценение доллара повышает чистый экспорт США и тем самым смещает кривую совокупного спроса США вправо.

Вам следует самостоятельно рассмотреть противоположный сценарий, когда доллар *дорожает*, а евро обесценивается.

Краткое повторение 11.1

- Совокупный спрос отражает обратную зависимость между уровнем цен и величиной спроса на реальный внутренний продукт.
- 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. 11.3) 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 макроэкономикс понимается период, в течение которого 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, 1 месяц, 1 год или 3 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. 11.3 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 (по-



Рис. 11.3

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 их изменять объем своей продукции.

мимо его предпринимательского таланта) являются 10 ед. 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, 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. 11.3, **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. 11.4, 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. 8, что

$$\text{Единичные производственные издержки} = \frac{\text{Общие издержки ресурсов}}{\text{Количество единиц выпущенной продукции}}.$$

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. 11.4 относительно плоская, но после прохождения этого уровня начинает резко повышаться. Почему?

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. Люди, оставшиеся незаня-



Рис. 11.4

Кривая совокупного 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 реального 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 увеличение реального ВВП.

тыми в течение двух или трех месяцев, вряд ли ожидают повышения заработной платы, когда их снова приглашают на работу. 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 труда 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.

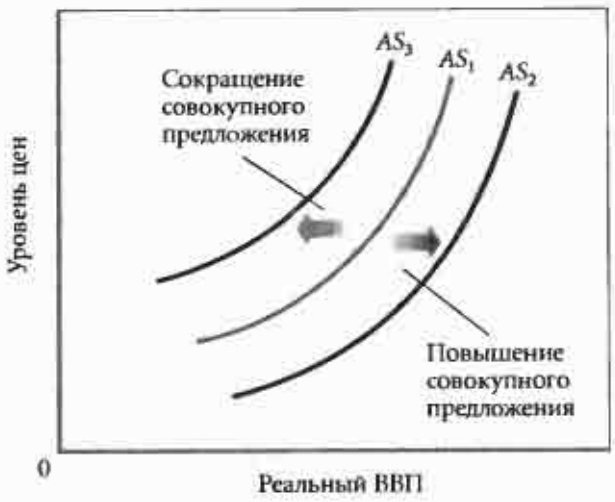
В этих условиях отдельные фирмы могут попытаться расширить собственное производство, покупая ресурсы у других структур бизнеса. Однако такие ресурсы и дополнительные производственные мощности, получаемые одной фирмой, как правило, являются потерями для других, т.е. подобная покупка повышает цены ресурсов, но реальный объем продукции растет очень незначительно, если это вообще происходит. С учетом сказанного можно утверждать, что такой вариант – надежный «рецепт» увеличения единичных производственных издержек.

В остальном материале части III и в части IV основное внимание будет уделено краткосрочному совокупному предложению, которое показано на рис. 11.4. 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.

Детерминанты 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. 11.5 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. 11.5 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*



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 мощи.
2. Изменение производительности.
3. Изменения правовых и институциональных норм, затрагивающие:
   а) налоги на бизнес и субсидии;
   б) государственное регулирование.

Рис. 11.5

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.

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, а не 7 трлн долл. Суть заключается в том, что когда одна из детерминант, перечисленных на рис. 11.5, 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. *Когда единичные производственные издержки меняются по причинам, не связанным с изменением реального объема продукции, кривая совокупного предложения смещается.*

На рис. 11.5 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 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 цен стали и электронных компонентов 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 долларовом 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 и количества ресурсов, использованных для его производства. Другими словами, производительность – это показатель среднего реального объема продукции, или реального объема продукции в расчете на единицу ресурсов:

$$\text{Производительность} = \frac{\text{Общий объем продукции}}{\text{Общий объем ресурсов}}.$$

Более высокая производительность означает, что из имеющегося объема ресурсов экономика способна получить больший объем реального продукта. Это достигается за счет снижения затрат 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

$$\text{Производительность} = \frac{\text{Общий объем продукции}}{\text{Общий объем ресурсов}} = \frac{10}{5} = 2$$

и

$$\text{Единичные производственные издержки} = \frac{\text{Совокупные издержки на ресурсы}}{\text{Общий объем продукции}} =$$

$$= \frac{2 \times 5}{10} = 1 \text{ долл.}$$

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 производи-

тельности 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.

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 субсидии 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 добиваются поставленных перед ними 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. Дерегулирование, 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.

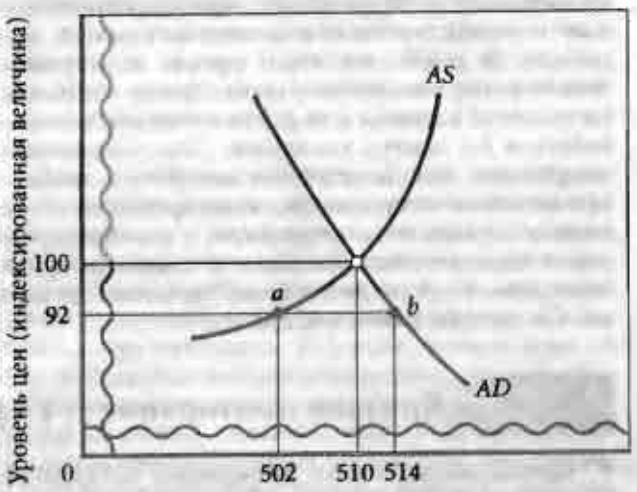
Краткое повторение 11.2

- Кривая долгосрочного совокупного предложения является вертикальной, так как при предоставлении процессам корректировки 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 изменяются 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. 11.5), 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.

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. 11.6 (**Ключевой график**) и сопровождающую его таблицу. Равновесие

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. 11.6

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 100 (в индексированных единицах) спрос на реальный объем продукции стоимостью 510 млрд долл. соответствует реально предлагаемому объему продукции стоимостью 510 млрд долл.

Быстрый тест 11.6

1. Кривая *AD* является нисходящей, так как:
   а) с ростом реального ВВП издержки на производство единицы продукции сокращаются;
   б) действуют эффекты дохода и замещения;
   в) изменение детерминант кривой *AD* влияет на объем востребованного реального ВВП при каждом уровне цен;
   г) снижение уровня цен усиливает эффекты реальных остатков (богатства), процентной ставки и внешней торговли, что способствует росту запрашиваемого реального ВВП.
2. Кривая *AS* повышается, так как:
   а) с ростом объема реального ВВП в направлении полной занятости и за пределы этого уровня затраты на производство единицы продукта растут;
   б) действуют эффекты замещения и дохода;
   в) изменения детерминант кривой *AS* влияют на объем реального ВВП, поставляемый при каждом уровне цен;
   г) рост уровня цен усиливает эффекты реальных остатков (богатства), процентной ставки и внешней торговли, что способствует росту запрашиваемого объема реального ВВП.
3. При уровне цен в 92 ед.:
   а) возникает избыток ВВП в 12 млрд долл., толкающий цены вверх, к уровню 100 ед.;
   б) возникает нехватка ВВП в 12 млрд долл., толкающая цены вверх, к уровню 100 ед.;
   в) совокупный объем запрашиваемого реального ВВП меньше совокупного объема предлагаемого реального ВВП;
   г) экономика действует за границей своих производственных возможностей.
4. Предположим, реальный объем запрашиваемого ВВП повышается на 4 млрд долл. при каждом ценовом уровне. Новой равновесной ценой будет:
   а) 108 ед.;
   б) 104 ед.;
   в) 96 ед.;
   г) 92 ед.

Ответы: 1г; 2а; 3б; 4б.

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 определяет пересечение кривой совокупного спроса *AD* и кривой совокупного предложения *AS*. Другими словами, совокупный спрос и совокупное предложение совместно определяют ценовой уровень и уровень реального ВВП.

На рис. 11.6 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 давайте 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. предпринимают действия, смещающие кривую совокупного спроса вправо. В списке детерминант совокупного спроса (рис. 11.2) 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, показанную на рис. 11.7 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 реальный ВВП превышает потенциальный.

Классическим американским примером инфляции спроса можно назвать события, происшедшие

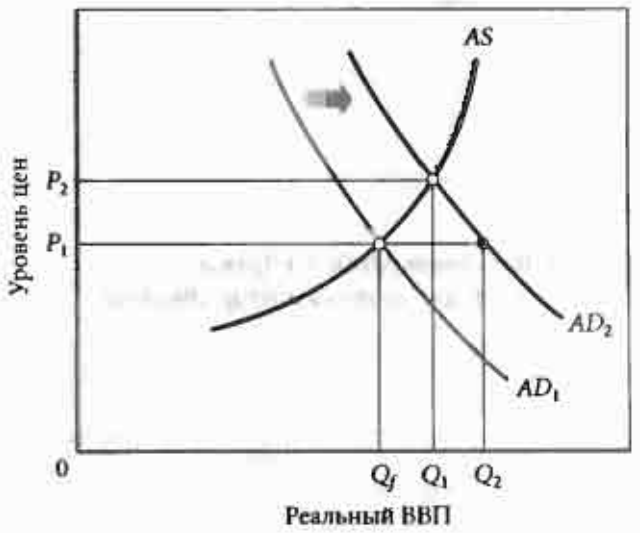


Рис. 11.7

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_2, 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.

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, торцовом 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 Соединенных Штатах 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.

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. 11.8 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, от AS_1 до AS_2, как это показано на рис. 11.9. Конечным результатом увеличения уровня цен становится *инфляция издержек*.

Влияние смещения совокупного предложения влево действует негативно в двух направлениях. Когда кривая совокупного предложения смещается из положения AS_1 в положение 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_f до Q_2. Но наряду с инфляцией издержек возникает и экономический

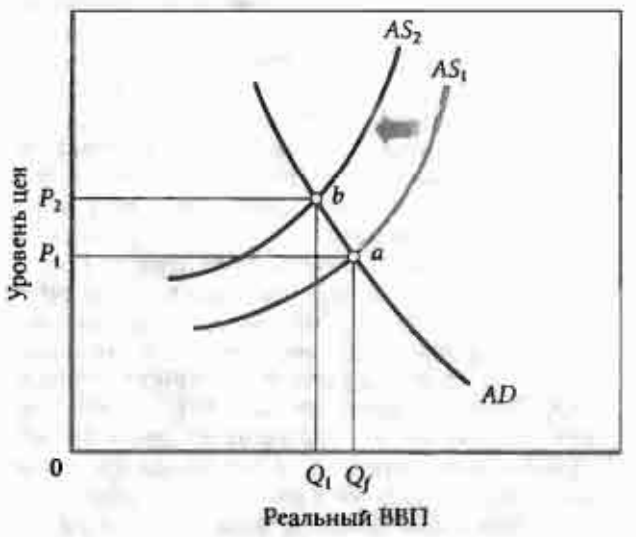


Рис. 11.9

Снижение совокупного предложения, вызывающее инфляцию издержек. Смещение кривой совокупного предложения влево, от AS_1 до AS_2, повышает уровень цен с P_1 до P_2 и порождает инфляцию издержек. Реальный объем продукции снижается и возникает отрицательный разрыв ВВП ($Q_1 - Q_f$).

спад (т.е. появляется отрицательный разрыв ВВП). Именно это произошло в Соединенных Штатах 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. Соединенные Штаты имели комбинацию полной занятости, динамического 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. 11.7). Более высокая инфляция, как может 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. 11.10. 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_2. Такая инфляция действительно наблюдалась в конце предыдущих масштабных увеличений совокупного спроса, в том числе происходившего в конце 1980-х гг.

В период же 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. 11.10 этот более высокий рост производительности показан смещением кривой совокупного предложения вправо, от AS_1 до AS_2. Соответствующими 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*.

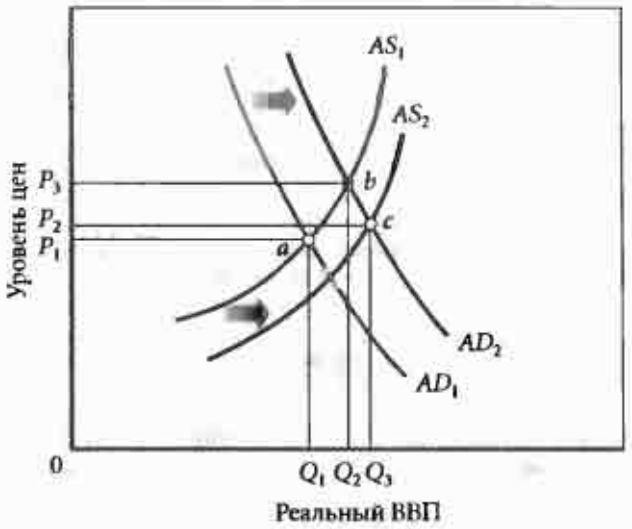


Рис. 11.10

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 мощности (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 из Q_1 до Q_3), полная занятость и очень умеренная инфляция (рост с P_1 до P_2). Так продолжалось до марта 2001 г.

Реальный объем продукции вырос с 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 Соединенные Штаты вошли в «новую эру» или, как ее еще называют, в «новую экономику».

Но в 2001 г. «новая экономика» столкнулась лицом к лицу с прежними экономическими принципами. Из-за существенного снижения инвестиционных расходов совокупный спрос также заметно упал, и в марте 2001 г. страна вступила в период экономического спада. Атаки террористов 11 сентября 2001 г. еще более снизили расходы, на этот

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Почему в Европе такой высокий уровень безработицы?

Объясняется ли высокий уровень безработицы в Европе структурными проблемами или недостаточным совокупным спросом?

В последние несколько лет в ряде европейских стран была зафиксирована высокая безработица. Например, в 2000 г. во Франции она составляла 9,3%, в Италии – 10,4, в Германии – 7,8%, в Испании – 11,3%. Эти темпы намного выше уровня безработицы в 4% в Соединенных Штатах в 2000 г. Даже после того как рецессия 2001 г. подтолкнула уровень безработицы в США до 5,8%, доля безработных в Европе оставалась существенно более высокой, чем в США. Если говорить в конкретных цифрах, в 2002 г. уровень безработицы во Франции, Италии, Германии и Италии соответственно составлял 8,7; 9,0; 8,2 и 11,4%.

Почему уровни безработицы в Европе так высоки? На эти вопросы есть два разных ответа.

Высокий естественный уровень безработицы Многие экономисты считают, что высокие показатели безработицы в странах Европы главным образом объясняются ее высоким естественным уровнем. Такое положение дел соответствует ситуации, показанной на рис. 11.6, когда совокупный спрос и совокупное предложение обеспечивают реальный объем продукции при полной занятости. Но такой уровень производство сопровождается высокой фрикционной и структурной безработицей. Сторонники этой точки зрения полагают, что безработица, охватившая многие европейские страны в последние годы, объясняется высоким уровнем естественной безработицы, а не дефицитом совокупного спроса. Увеличение совокупного спроса в таких условиях, считают они, вытолкнуло бы экономику этих стран за пределы уровня производства при полной занятости, вызвав инфляцию спроса.

Источниками высокой естественной безработицы выступают политика правительства и коллективные трудовые договоры, увеличивающие росходы фирм на рабочую силу и облегчающие жизнь безработным. Например, высокая минимальная зарплата лишает фирмы стимула нанимать работников с низкой квалификацией; щедрые социальные пособия ослабляют готовность людей браться за любую роботу; из-за ужесточения правил, регулирующих процедуру увольнения, фирмы стали неохотно нанимать новых работников; введение ежегодных 30–40 дней оплачиваемых отпусков и праздников вызвало резкое повышение затрат на робочую силу; частые прогулы привели к снижению производительности; высокие расходы нанимателей на пособия по болезни, инвалидности, выплату пенсий также ослабляют их желание нанимать новых работников.

Дефицит совокупного спроса Далеко не все экономисты соглашаются с тем, что повышению естественного уровня безработицы в европейских странах способствует политико правительства и действия профсоюзов. Виновником безработицы эти экономисты считают недостаточный совокупный спрос. Они видят экономику европейских государств в виде ситуации, показанной на рис. 11.8, где реальный объем продукции Q_1 меньше, чем он был бы при более высоком совокупном спросе. Эти экономисты утверждают, что из-за страха перед инфляцией европейские правительства не принимают должных фискольных и кредитно-денежных мер (гл. 12 и 15), требующихся для увеличения совокупного спроса. По их мнению, увеличение совокупного спроса не привело бы к инфляции, поскольку у этих стран имеются значительные избыточные производственные возможности. А раз их экономика функционирует фактически в пределах горизонтального отрезка кривой совокупного предложения, сдвиг кривой совокупного спроса вправо привел бы к росту объема продукции и занятости без повышения уровня инфляции.

Заключение: дискуссия о высоком уровне безработицы в Европе отражает разногласия по поводу положения кривых совокупного спроса европейских стран по отношению к уровню производство при полной занятости. Если эти кривые проходят через точку реального ВВП при полной занятости, как на рис. 11.6, то высокие уровни безработицы называются «естественными». В этом случае государственная политика должна быть направлено на сокращение минимальной зарплаты, оплачиваемого отпускного периода, социальных пособий, ослабление ограничений, касающихся увольнений, и т.д. Но если кривые совокупного спроса лежат слева от уровня производства при полной занятости, как на рис. 11.8, правительство должно предпринять экспансионистские меры, например, снизить процентные ставки и налоги.

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 эко-

номики в стране. В 2002 и 2003 гг. экономика начала, хотя и медленно, расти.

В последующих 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 11.3

- 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 и потому, что уровень цен и ставки заработной 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 — 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. 11.2, вызывают изменения расходов этих групп и смещают 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 относительно круто, слева от этого объема она является относительно плоской.
7. Как показано на рис. 11.5, 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 пе-

ресечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения. В этой точке количество 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 реальный 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 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 форму 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 равный 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 ожидаемое влияние одного из факторов на равновесный уровень цен и равновесный реальный объем продукции. Предполагается, что все прочие условия неизменны:
   а) широко распространившийся среди потребителей страх возможной депрессии;
   б) повышение акцизного налога на сигареты на 2 долл.;
   в) снижение процентной ставки при любом уровне цен;
   г) значительное увеличение федеральных расходов на здравоохранение;
   д) ожидание быстрого нарастания инфляции;
   е) ожидание полного роспуска ОПЕК, в результате чего цена нефти снизится наполовину;
   ж) снижение ставок индивидуального подоходного налога на 10%;
   з) заметное повышение производительности труда (без изменения номинальной оплаты);
   и) повышение номинальной заработной платы на 12% (без изменения производительности);
   к) снижение курса доллара относительно других основных мировых валют.

7. ***Ключевой вопрос*** Какое влияние при прочих равных условиях окажут следующие процессы на равновесный уровень цен и равновесный реальный объем продукции:
   а) увеличение совокупного спроса до пересечения его кривой с кривой совокупного предложения на круто повышающемся отрезке *AS*;
   б) увеличение совокупного предложения (при гибкости цен и заработной платы, допустим, и вверх, и вниз) без изменения совокупного спроса;
   в) одинаковое увеличение совокупного спроса и совокупного предложения;
   г) сокращение совокупного спроса до пересечения его кривой с кривой совокупного предложения на горизонтальном отрезке *AS*;

д) увеличение совокупного спроса и сокращение 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) одновременное наличие в США 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 Соединенных Штатах 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 влияние этих событий на реальный ВВП.
13. (***Последний штрих***) Опишите различные точки зрения на причины высокого уровня безработицы в Европе. Расскажите, какие практические последствия влечет за собой каждая из этих концепций.
14. ***Интернет-вопрос. Если вы чувствуете себя более богатым, тратите ли вы больше?*** Посетите вебсайт 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 индекс за данный период? Как это изменение могло бы помочь вам объяснить то, что вы узнали о росте потребления относительно роста реального ВВП за период с 1996 по 1999 г.?
15. ***Интернет-вопрос. 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 сколько процентов реальный ВВП снизился за этот период? Какая из четырех основных составляющих совокупного спроса снизилась на большую в процентном исчислении величину?

Приложение к главе 11

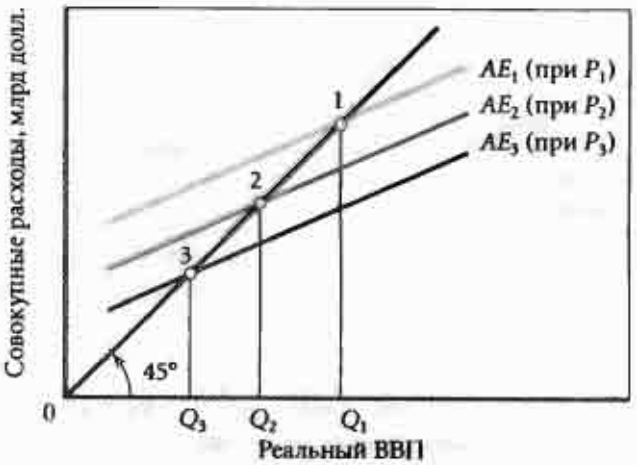
ЗАВИСИМОСТЬ МЕЖДУ КРИВОЙ СОВОКУПНОГО СПРОСА И МОДЕЛЬЮ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ*

Кривая совокупного спроса, рассмотренная в этой главе, и модель совокупных расходов, проанализированная в гл. 10, являются взаимосвязанными.

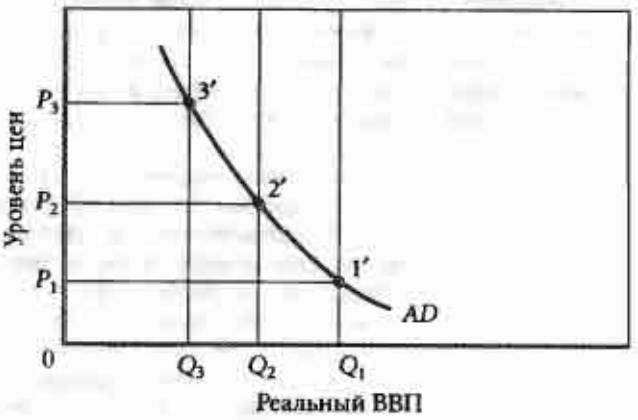
Построение кривой совокупного спроса на основе модели совокупных расходов

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, 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 чего равновесным ВВП становится объем Q_2, обозначен-



(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 к AE_2 и к AE_3, и снижают реальный ВВП, с Q_1 до Q_2, а затем до Q_3. (б) Кривая совокупного спроса определяется нанесением последовательно все более низких значений реального ВВП с верхнего графика, соответствующих ценовым уровням P_1, P_2 и P_3.

* Этот раздел предполагает знание модели совокупных расходов, которая рассматривалась в гл. 10. Поэтому читатели, не знакомые с материалом указанной главы, могут это приложение пропустить.

ный 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, что 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′.

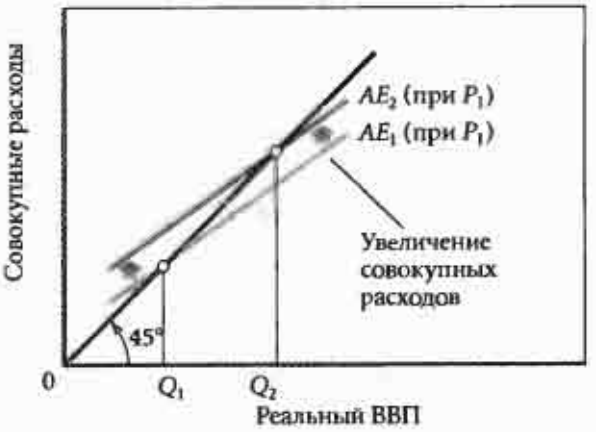
Если обобщить сказанное, повышение уровня цен в экономике последовательно смещает график совокупных расходов вниз и приводит к сокращению реального ВВП. Отдельные возможные комбинации уровня цен и реального ВВП на рис. 1б показаны точками 1′, 2′ и 3′. В совокупности эти точки определяют нисходящую кривую совокупного спроса для экономики в целом.

Смещения кривой совокупного спроса и модель совокупных расходов

Компонентами модели совокупных расходов, которая рассматривалась в гл. 10, являются детерминанты совокупного спроса, перечисленные на рис. 11.2. 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 с 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 затем 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.



(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.

Равновесный реальный объем продукции возрастает с Q_1 до Q_2, т.е. происходит то же самое многократное увеличение реального ВВП, как и на верх-

нем 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_1. В общем виде это можно выразить так:

$$\text{Смещение кривой } AD = \text{Первоначальное изменение расходов} \times \text{Мультипликатор}.$$

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?

Фискальная политика



В предыдущей главе мы увидели, 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 добиться полной занятости, контроля над инфляцией и стимулирования экономического роста. ■ **12.1 Fiscal policy**

Имеется ли в США соответствующая законодательная база для проведения фискальной политики? Если да, то на основе чего она создана? Каково ее нынешнее состояние? Почему некоторые экономисты сомневаются в ее эффективности?

Законодательная база

В США идея, что фискальные меры, предпринимаемые правительством, могут оказывать стабилизирующее воздействие на экономику, получила распространение в период Великой депрессии 1930-х гг. и активного применения в экономике кейнсианского подхода. С тех пор макроэкономическая теория внесла значительный вклад в разработку приемов фискальной политики. Теперь экономисты больше знают и ее возможности, и ее ограничения.

Закон о занятости 1946 г. В 1946 г., когда после завершения Второй мировой войны вновь обострилась проблема безработицы, федеральное правительство законодательно закрепило меру своей ответственности за обеспечение в стране экономической стабильности, приняв **Закон о занятости 1946 г.** Он обязывает федеральное правительство использовать все приемлемые способы, согласующиеся с рыночной системой, чтобы «создавать экономические условия, позволяющие иметь... возможности для занятости тех, кто способен работать, хочет работать и ищет работу, и обеспечивать максимальные занятость, объем продукции и покупательную способность».

Закон о занятости 1946 г. является важной вехой в американском социально-экономическом законодательстве, поскольку закрепляет обязанность федерального правительства предпринимать требуемые меры, используя кредитно-денежную и фискальную политику, для поддержания экономической стабильности.

Совет экономических консультантов и Объединенный экономический комитет Ответственность за реализацию целей указанного закона лежит на исполнительной власти. Президент США обязан ежегодно представлять доклад о текущем состоянии экономики, в котором должны формулироваться политические рекомендации по экономической стабилизации. В соответствии с указанным выше законом были также созданы **Совет экономических консультантов** (*CEA*), призванный оказывать президенту помощь и давать ему рекомендации по экономи-

ческим вопросам, и *Объединенный экономический комитет* (*JEC*) Конгресса США, занимающийся широким кругом экономических проблем общенационального значения.

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». Другими словами, изменение 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, называются недискреционными («пассивными», или «автоматически осуществляемыми»). Их мы изучим в этой главе ниже.

Экспансионистская фискальная политика

При наступлении экономического спада целесообразно прибегнуть к экспансионистской фискальной политике. Рассмотрим рис. 12.1, 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. 12.1) 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. 12.1. Чтобы понять, почему

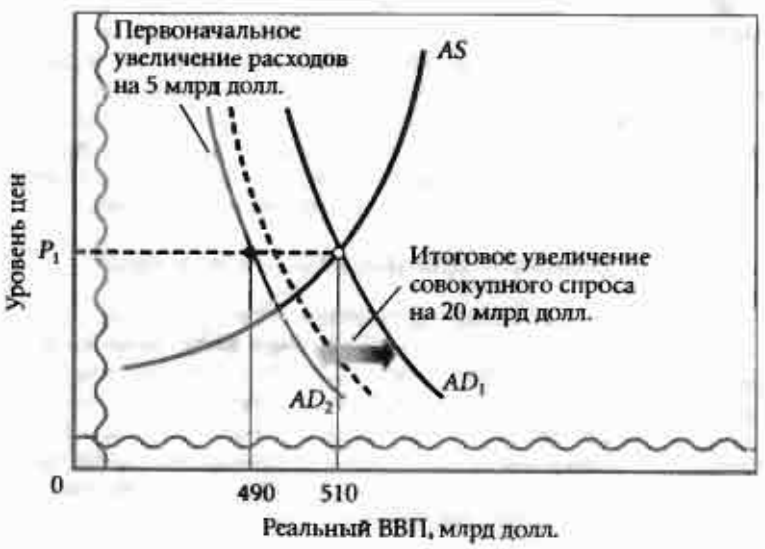


Рис. 12.1

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. (обеспечивающие первоначальное увеличение 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.

это происходит, предположим, правительство для ослабления спада выделяет дополнительные 5 млрд долл. на строительство шоссейных дорог, 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 мультипликатора 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, × 6,67 млрд долл.), а сбережения увеличиваются на 1,67 млрд долл. (0,25 [*MPS*] × 6,67 млрд долл.). В данном случае горизонтальный отрезок между AD_2 и пунктирной кривой на рис. 12.1 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 увеличения 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. 12.1, 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. 10, 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. 11, 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 за ней необходима **сдерживающая фискальная политика.** Обратимся к рис. 12.2. 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 обращайте внимания на пунктирную линию.) Результатом становится ин-

фляция 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. 12.2 горизонтальный отрезок между AD_4 и пунктирной линией указывает на сокращение государственных 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. 12.2. 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 сохранявшийся положительный (и поэтому инфляционный) разрыв ВВП и не позволяет уровню цен продолжать свой инфляционный рост. Таким образом, как видно из рис. 12.2, 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. 12.2, 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*] × × 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*] × × 6,67 млрд долл.), что графически представлено отрезком между кривой AD_4 и пунктирной линией слева от нее (рис. 12.2). Благодаря эффекту мультипликатора совокупный спрос в конечном счете сме-

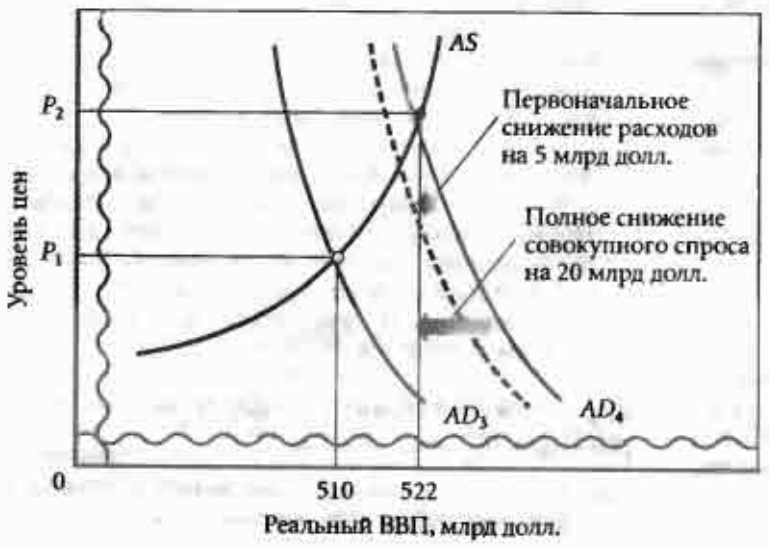


Рис. 12.2

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.

щается влево на 20 млрд долл. при любом уровне цен (мультипликатор [равный 4] × 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.

Если вы знакомы с материалом, изложенным в гл. 10, вы сможете объяснить три варианта фискальной политики в свете концепции инфляционного разрыва, разработанной в модели совокупных расходов (см. рис. 10.8). Вспомните из материала приложения к гл. 11, что сдвиги кривой совокупного спроса влево соответствуют смещению кривой совокупных расходов вниз. **(Ключевой вопрос 3.)**

Финансирование дефицитов и ликвидация избытков

Экспансионистский эффект дефицитных расходов на экономику зависит от метода финансирования этого дефицита. А дефляционное (антиинфляционное) воздействие бюджетного профицита зависит от того, как правительство распорядится этим излишком.

Займы или выпуск новых денег Существуют два основных способа, при помощи которых федеральное правительство может финансировать дефицит: за счет займов у населения (продавая облигации, приносящие проценты их держателям) или за счет выпуска новых денег, выплачиваемых кредиторам. В каждом случае воздействие на совокупные расходы будет разным.

- ***Заимствование у населения*** Если правительство выходит на денежный рынок и размещает там свои займы, оно вступает в конкуренцию с частными предпринимателями за привлечение финансовых средств. Этот дополнительный спрос на финансы вызывает рост процентной ставки, вытесняет с рынка некоторые виды частных инвестиций и снижает потребительские расходы, чувствительные к уровню процента. Сокращение частных расходов сужает экспансионистское воздействие дефицитных расходов.
- ***Создание денег*** Если государственные расходы дефицитного бюджета финансируются за счет выпуска центральным банком "новых денег", вытеснения частных инвестиций можно избежать. В этом случае федеральные расходы могут возрастать, не оказывая пагубного воздействия на инвестиции или потребление. Для экономического роста создание новых денег является более благоприятным способом финансирования дефицитных расходов, чем наращивание займов.

Погашение долга или незадействованный бюджетный профицит Вызванная избыточным спросом инфляция требует от правительства проведения фискальных мер, которые приведут к появлению бюджетного профицита. Однако антиинфляционный эффект подобного шага во многом зависит от того, как правительство распорядится возникшим профицитом.

- ***Погашение долга*** Поскольку федеральное правительство США имеет огромную государственную задолженность, понятно и логически объяснимо, что ему следует использовать излишек бюджетных средств для погашения долга. Используя излишек для погашения долга, правительство, однако, может снизить степень антиинфляционного воздействия профицита. Для погашения долга правительство выкупает у населения часть своих долговых обязательств (облигаций). Но поступая таким образом, правительство передает излишек, полученный в результате налоговых поступлений, назад – на денежный рынок, из-за чего процентные ставки снижаются и, как следствие, частные займы и расходы снова начинают расти. В итоге рост частных расходов в некоторой мере ослабляет сдерживающую фискальную политику, которая привела к возникновению профицита бюджета.
- ***Изъятие из обращения.*** Правительство может добиться большего антиинфляционного воздействия бюджетного избытка, просто аккумулируя избыточные средства, т.е. сознательно идя на то, что они никак не используются. Изымая профицит из обращения, правительство преднамеренно снижает общую покупательную способность экономики. Если избыточные налоговые поступления не вливаются обратно в экономику, исключается возможность дальнейшего расходования даже некоторой части бюджетного профицита. Благодаря этому избыточные средства не могут оказывать инфляционного давления на экономику и ослаблять антиинфляционное воздействие сдерживающей фискальной политики. Поэтому можно сделать вывод: полное изъятие из обращения бюджетного профицита является более сильной сдерживающей мерой, чем использование этих средств для погашения государственного долга.

Варианты политики: государственные расходы (G) или налоги (T)?

Какое из средств борьбы с экономическим спадом и инфляцией более предпочтительно – государ-

ственные 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 12.1

- Закон о занятости 1946 г. обязывает федеральное правительство обеспечивать «максимальные занятость, производство и покупательную способность».
- Дискреционная фискальная политика – это 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.
- Экспансионистское влияние фискальной политики на экономический рост проявляется сильнее, когда бюджетный дефицит финансируется через создание денег, а не путем заимствования; сдерживающий эффект фискальной политики будет более значительным, когда бюджетный профицит изымается, а не используется для сокращения долга.

Встроенная стабильность

При колебаниях деловой активности объем государственных налоговых поступлений в некоторой степени изменяется автоматически – так, чтобы стабилизировать 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 на-

логовая система США автоматически достигает встроенной стабильности, может служить рис. 12.3. 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 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.

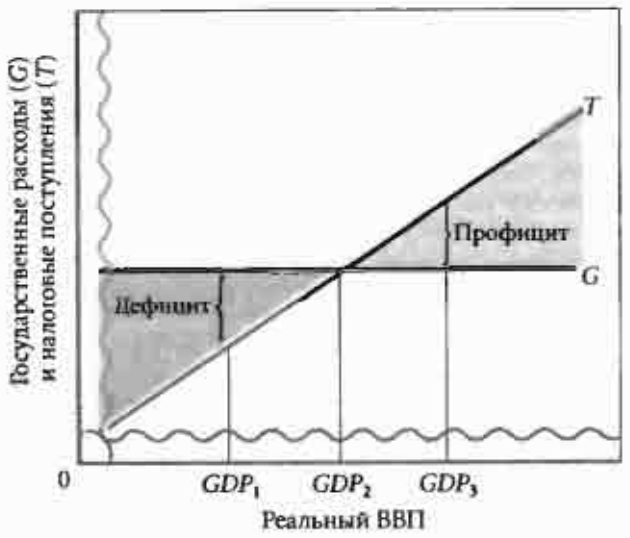


Рис. 12.3

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.

Как видно из рис. 12.3, 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. 12.3 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. 12.3 видно, что при низком уровне дохода ВВП (GDP_1) автоматически создается бюджетный дефицит, оказывающий на экономику экспансионистский эффект.

Прогрессивная налоговая система На рис. 12.3 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. 12.3 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 кривая 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.***

Поэтому изменения государственной политики или законодательства, определяющие прогрессив-

ность налоговой системы, оказывают прямое влияние на степень автоматически достигнутой стабильности. Например, в 1993 г. администрация Клинтона повысила высшую предельную ставку личного подоходного налога с 31 до 39,6%, а ставку налога на прибыль корпораций увеличила на один процентный пункт – до 35%. Рост налоговых ставок в целом усилил прогрессивность налоговой системы, повысив автоматически достигаемую стабильность экономики. Когда в конце 1990-х гг. экономика очень динамично расширялась, федеральный бюджет из дефицитного превратился в профицитный. Этот переход помог смягчить действие частных расходов и обуздать инфляцию спроса.

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 стабилизатора. 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 фискальные 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;
- сравнить размеры скорректированных бюджетных дефицитов (или профицитов) с уровнями потенциального ВВП.

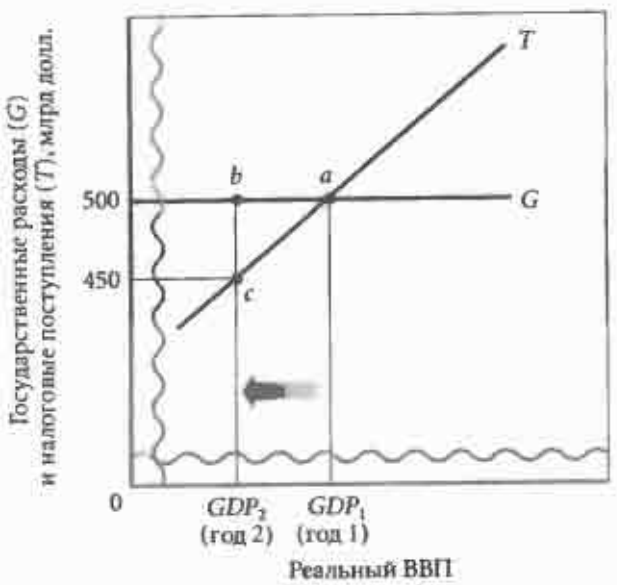
Бюджет полной занятости

Для корректировки фактических федеральных бюджетных дефицитов или профицитов, чтобы устранить автоматические изменения налоговых поступлений, экономисты используют **бюджет полной занятости** (также называемый *стандартизированный бюджет*). Бюджет полной занятости 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 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.

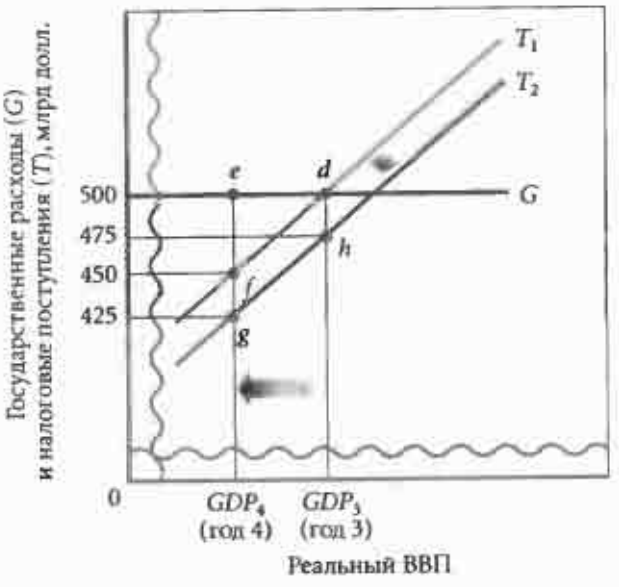
Рассмотрим рис. 12.4а, где линия G отражает государственные расходы, а линия T – налоговые поступления. В год 1 при полной занятости государственные расходы в 500 млрд долл. эквивалентны налоговым поступлениям в 500 млрд долл., как это видно из пересечения линий G и T в точке a. Бюджетный дефицит при 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.

Теперь предположим, что наступил экономический спад и ВВП снизился с GDP_1 до GDP_2, как показано на рис. 12.4а. 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 заня-



(а) Нулевые дефициты при полной занятости, годы 1 и 2



(б) Нулевой дефицит при полной занятости, год 3; дефицит при полной занятости в 25 млрд долл., год 4

Рис. 12.4

Дефициты при полной занятости. На графике (а) 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. На графике (б) дискреционная фискальная политика, показанная смещением линии налогов вниз, от T_1 до 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.

тости за год 2 на рис. 12.4а. 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 являются нулевыми 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. 12.4б. Предположим, реальный объем продукции снизился с 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, от 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. налоговых поступлений, которые будут получены, если экономика выйдет на ВВП при полной занятости. Другими словами, мы сравнива-

ем позицию точки *e* на линии *G* с позицией точки *h* на линии T_2. А 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 *eg* 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 годом 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. 12.1 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 рассмотрим 1992 г. Из таблицы мы видим, что в том году фактические бюджетный дефицит составлял 4,7% ВВП, бюджетный дефицит при полной занятости – 2,9% потенциального ВВП. Экономика 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.

Таблица 12.1

Федеральные дефициты (–) и профициты (+) как процент ВВП, 1990–2002 гг.

(1) Год	(2) Фактический дефицит или профицит	(3) Дефицит или профицит при полной занятости*
1990	–3,9	–2,1
1991	–4,5	–2,4
1992	–4,7	–2,9
1993	–3,9	–2,8
1994	–2,9	–2,1
1995	–2,2	–2,0
1996	–1,4	–1,3
1997	–0,3	–0,9
1998	+0,8	–0,4
1999	+1,4	+0,3
2000	+2,4	+1,1
2001	+1,3	+0,8
2002	–1,5	–1,5

* Как процент потенциального ВВП.

Источник: Congressional Budget Office, www.cbo.gov.

Однако крупные бюджетные дефициты при полной занятости, 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. 12.1, 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 достигли 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 стадию рецессии. Кроме того, 11 сентября 2001 г. ей пришлось пережить второй экономический удар в результате террористических атак. В ответ органы власти резко повысили свои расходы на военные действия за пределами страны и 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. 12.1, бюджет при полной занятости сменился с *профицита* в 1,1% потенциального ВВП в 2000 г. на *дефицит* в 1,5% в 2002 г. 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 капитальную прибыль. Он также повысил величину налоговых льгот для семей и малого бизнеса. Ожидается, что этот пакет налоговых действий приведет к существенному увеличению бюджетного дефицита при полной занятости в процентном исчислении от потенциального ВВП в 2003 г. Цель такой экспансионистской фискальной политики – предупредить следующую рецессию, снизить уровень безработицы и повысить темпы экономического роста. **(Ключевой вопрос 7.)**

Во вставке «Международный ракурс 12.1» показаны масштабы бюджетных дефицитов и профицитов при полной занятости у ряда стран за 2002 г.

Краткое повторение 12.2

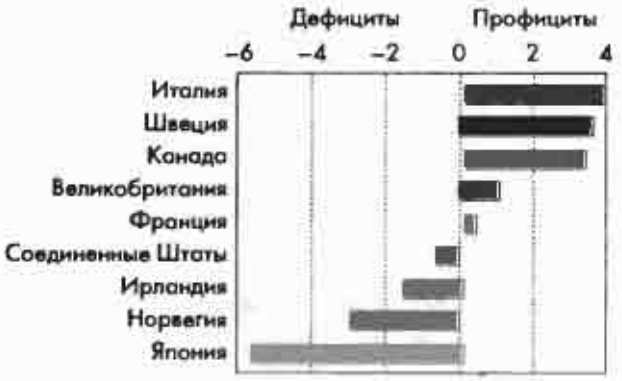
- Налоговые поступления автоматически увеличиваются в периоды экономического роста и снижаются во времена рецессий; трансферты автоматически снижаются в периоды процветания и повышаются во времена экономических спадов.
- На обеспечение встроенной стабильности экономики также работают автоматические изменения величины чистых налогов (налоги минус трансферты).
- Бюджет при полной занятости 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.
- Бюджетные дефициты или профициты при полной занятости отличаются от циклических дефицитов, которые свидетельствуют об изменениях налоговых поступлений только в результате изменения ВВП.

Международный ракурс 12.1

Бюджетные дефициты или профициты при полной занятости как процент потенциального ВВП для ряда стран

В 2002 г. у некоторых стран при полной занятости был бюджетный профицит, в то время как у других – бюджетный дефицит. 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.

Бюджетный дефицит или профицит при полной занятости как процент потенциального ВВП, 2002 г.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org. Данные – оценки за 2002 г.

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 между фактическим началом спада или инфляции и тем моментом, когда происходит 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, набиравшие силу в этот период, найдет отражение в статистике и начнет 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 момента, 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, в результате чего 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. 12.1).

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.

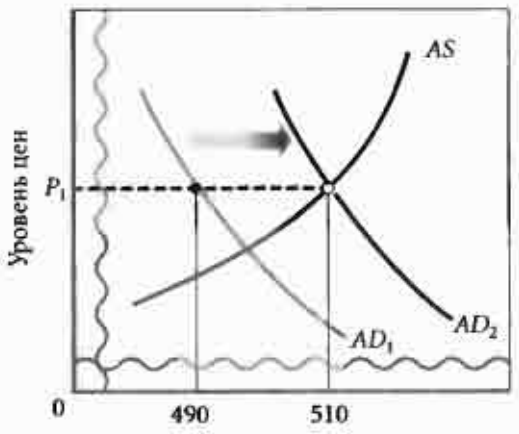
Эффект вытеснения

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!

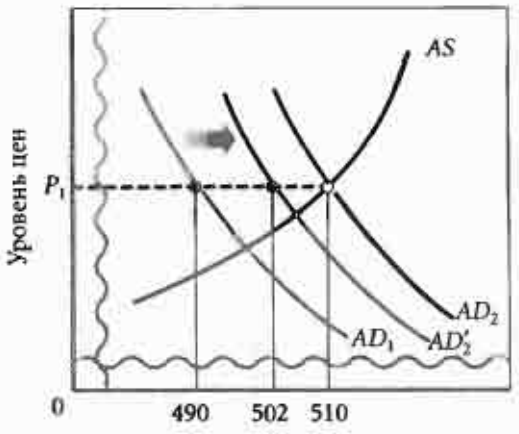
Допустим, экономика находится в состоянии спада и правительство прибегает к дискреционным фискальным мерам, увеличивая государственные расходы. Также предположим, что властные структуры поддерживают предложение денег в стране на одном и том же уровне. Чтобы финансировать бюджетный дефицит, правительство 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.)

12.2 Growding out

Графическое представление Графически эффект вытеснения показан на рис. 12.5. Соответствующие условия по совокупному спросу и совокупному предложению представлены на рис. 12.5а. Предположим, экономика оказалась в состоянии рецессии с уровнем цен, равным в настоящее время P_1, и реальным ВВП 490 млрд долл. Также допустим, что ВВП при полной занятости (или потенциальный ВВП) составляет 510 млрд долл. и в настоящее время в экономике имеется отрицательный разрыв ВВП, равный 20 млрд долл.



(а) Фискальная политика (никаких препятствий для осуществления)



(б) Фискальная политика и эффект вытеснения

(в) Фискальная политика и эффект чистого экспорта

Рис. 12.5

Фискальная политика: эффекты вытеснения и чистого экспорта. Как показано на рис. (а), фискальная политика ничем не осложнена и работает в полную силу, когда используется для устранения отрицательного разрыва ВВП в 20 млрд долл. и выхода на уровень реального ВВП при полной занятости в 510 млрд долл. При варианте, показанном на рис. (б), мы предполагаем, что экспансионистская фискальная политика повышает процентные ставки и вытесняет с рынка некую долю частных инвестиций. Из-за этого сила фискальной политики ослабевает, свидетельством чему является рост ВВП лишь до 502 млрд, а не до 510 млрд долл. На рис. (в) показан тот же самый график, как и на рис. (б): в данном случае мы исходим из допущения, что фискальная политика повышает процентные ставки и тем самым привлекает иностранный финансовый капитал в Соединенные Штаты. Доллар повышается в цене, а чистый экспорт США сокращается, что ослабляет действие экспансионистской фискальной политики. ВВП в этом случае также повышается только до 502 млрд, а не до 510 млрд долл.

Теперь предположим, что правительство проводит в стране экспансионистскую фискальную политику, в результате которой происходит смещение кривой совокупного спроса вправо вдоль пунктирной линии, от AD_1 до AD_2. Благодаря этому экономика выходит на уровень реального ВВП в 510 млрд долл. при полной занятости и без инфляции. Для упрощения мы по-прежнему будем считать, что *MPC* экономики равна 0,75, а мультипликатор – 4 (хотя в реальной жизни его значение не превышает 2). Поэтому увеличение правительственных расходов на 5 млрд долл. или снижение налогов на 6,67 млрд долл. порождает экспансионистский эффект, численно равный 20 млрд долл. При отсутствии тормозящих факторов подобная «простая и чистая» экспансионистская фискальная политика полностью устраняет отрицательный разрыв ВВП в 20 млрд долл. и восстанавливает уровень реального ВВП, соответствующий полной занятости.

На рис. 12.5б показано изменение, вызванное эффектом вытеснения. Когда фискальная политика является экспансионистской и предназначена для смещения совокупного спроса из положения AD_1 в положение AD_2, заимствование, необходимое для финансирования дефицитных расходов, как предполагается, повысит процентную ставку и выдавит с рынка часть инвестиционных расходов. Предположим, процентные ставки повысились с 5 до 5,2%, в результате чего инвестиции снизились на 2 млрд долл. Первоначальный рост государственных расходов на 5 млрд долл. в итоге привел к повышению *чистых* расходов только на 3 млрд долл., поскольку инвестиции в 2 млрд долл. оказались с рынка выдавленными. Из-за этого кривая совокупного спроса смещается не до положения AD_2, а лишь до положения AD_2'. Равновесный реальный ВВП повышается до 502 млрд, а не до желаемых 510 млрд долл., из-за чего отрицательный разрыв ВВП оказывается

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 обрабатывающих 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 несколько 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.

* Conference Board – частная неприбыльная исследовательская группа, членами которой являются 2700 корпораций и других членов из 60 стран. См. веб-сайт www.conferenceboard.org.

закрытым не до конца. Вывод: эффект вытеснения может ослабить экспансионистскую фискальную политику. Если этот эффект проявляется достаточно сильно, он может сделать фискальную политику совершенно неэффективной.

Споры вокруг эффекта вытеснения 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. Однако и повышенные государственные расходы, и увеличившиеся потребительские расходы в результате снижения налогов скорее всего улучшают ожидания бизнеса в отношении будущих прибылей. Более высокие ожидаемые прибыли на частные инвестиции могут стимулировать более высокие вложения. Поэтому частные инвестиции не обязательно снижаются даже в условиях повышения процентной ставки. (В параметрах рис. 9.6 кривая спроса на инвестиции *ID* может сместиться вправо настолько, чтобы компенсировать более высокую процентную ставку. Поэтому общие инвестиции не обязательно снижаются.)

Некоторые специалисты утверждают, что лица, определяющие политику (особенно представители Федеральной резервной системы), могут препятствовать проявлению эффекта вытеснения, повышая предложение денег настолько, чтобы полностью ликвидировать возникший в результате дефицита рост спроса на деньги. В этом случае равновесная процентная ставка не изменится, и эффект вытеснения окажется нулевым.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

7. Цены на фондовом рынке Падение цен на акции часто является отражением ожидаемого сокращения 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.

Фискальная политика в открытой экономике

Дополнительные сложности возникают, когда мы учитываем, что национальная экономика представляет собой часть мировой экономики.

Шоки зарубежного происхождения События, происходящие за границей, и экономическая политика других стран, затрагивающие американский чистый экспорт, влияют и на экономику США в целом. Национальные экономики подвержены воздействию непредсказуемых колебаний международного совокупного спроса, которые способны изменить ВВП отдельной страны и в той или иной степени ослабить меры фискальной политики, осуществляемые в ней.

Предположим, США оказались в ситуации экономического спада и для повышения совокупного спроса и ВВП прибегли к экспансионистской фискальной политике, не вызывая при этом роста инфляции (как это имеет место при смещении кривой совокупного спроса от AD_1 до AD_2 на рис. 12.5а). Теперь, допустим, экономика крупнейших американских торговых партнеров начинает неожиданно энергично расти. Возросшие занятость и доходы в этих странах приводят к росту закупок американских товаров. Американский чистый экспорт увеличивается, совокупный спрос возрастает настолько значительно и быстро, что страна сталкивается с проблемой инфляции спроса. Если бы лица, определяющие политику США, заранее знали о столь значительном увеличении чистого экспорта, они бы не стали применять экспансионистские фискальные меры в таком масштабе. Все более активная интеграция национальных экономик в мировое хозяйство помимо выгод специализации и торговли приносит с собой и дополнительные сложности, в основе которых лежат взаимозависимости стран.

Эффект чистого экспорта **Эффект чистого экспорта**, сопровождающий внешнюю торговлю, также может ослабить эффективность фискальной политики. При обсуждении эффекта вытеснения мы пришли к выводу, что экспансионистская фискальная политика может привести к существенному повышению процентных ставок, что вызывает сокращение инвестиций и ослабляет мощь этой политики. Поэтому необходимо выяснить, как рост процентных ставок влияет на чистый экспорт (экспорт минус импорт).

Предположим, США проводят экспансионистскую фискальную политику, вызывающую повышение процентных ставок. Более высокие процентные ставки привлекают финансовый капитал из-за рубежа, где процентные ставки не изменились. Но для приобретения американских ценных бумаг зарубежным финансовым инвесторам потребуются доллары США. Мы знаем, что увеличение спроса на товар – в данном случае на доллары – повышает его цену. Из-за описываемого процесса цена доллара, выраженная в иностранных валютах, возрастает, т.е. доллар дорожает.

Как удорожание доллара влияет на чистый экспорт США? Поскольку в результате его удорожания для покупки американских товаров требуется больше единиц иностранной валюты, остальной мир видит, что американский экспорт становится дороже. Следовательно, он будет сокращаться. Наоборот, американцы, которые теперь могут обменивать свои доллары на большее количество единиц иностранной валюты, станут покупать больше импортных товаров. Таким образом, в результате сокращения американского экспорта и одновременно увеличения импорта чистые экспортные расходы в США уменьшаются и воздействие экспансионистской фискальной политики становится более слабым[1].

Вернемся к нашему анализу совокупного спроса и предложения на рис. 12.5б, теперь уже обозначенном как рис. 12.5в, который поможет лучше разобраться в этом вопросе. В результате действия только что описанного механизма экспансионистская фискальная политика, направленная на увеличение совокупного спроса от AD_1 до AD_2, может повысить уровень внутренних процентных ставок и в конечном счете сократить чистый экспорт. Сокращение чистого экспорта как компонента совокупного спроса отчасти ослабляет воздействие экспансионистской фискальной политики. Кривая совокупного спроса перемещается от AD_1 до AD_2', а не до AD_2, а равновесный ВВП возрастает с 490 млрд до 502 млрд, а не до 510 млрд долл. Поэтому эффект чистого экспорта, порождаемый фискальной политикой, присоединяется по направленности к воздействию временных и политических проблем, эффекту вытеснения и инфляции, что в совокупности еще более осложняет «управление» совокупным спросом.

Последствия эффекта чистого экспорта, вызванные фискальной политикой, в обобщенном виде представлены в табл. 12.2. В частности, в столбце (1) подведен итог предыдущих рассуждений (см. также рис. 12.5в). Обратите внимание, эффект чистого экспорта работает в обоих направлениях. Понижая внутреннюю процентную ставку, сдерживающая фискальная политика увеличивает чистый экспорт. Помня об этом, вам необходимо проследить ход рассуждений, отраженный в столбце (2) табл. 12.2, и соотнести его с моделью совокупного спроса – совокупного предложения. **(Ключевой вопрос 9.)**

Таблица 12.2

Фискальная политика и эффект чистого экспорта

(1) Экспансионистская фискальная политика	(2) Сдерживающая фискальная политика
Проблема: рецессия, медленный рост	Проблема: инфляция
↓	↓
Экспансионистская фискальная политика	Сдерживающая фискальная политика
↓	↓
Более высокие процентные ставки в стране	Более низкие процентные ставки в стране
↓	↓
Повышенный спрос иностранцев на доллары	Пониженный спрос иностранцев на доллары
↓	↓
Удорожание доллара	Обесценение доллара
↓	↓
Чистый экспорт сокращается (совокупный спрос снижается, частично ослабляя экспансионистскую фискальную политику)	Чистый экспорт растет (совокупный спрос повышается, частично ослабляя сдерживающую фискальную политику)

[1] Удорожание доллара также снижает долларовую цену иностранных ресурсов, ввозимых в Соединенные Штаты, например импортной нефти. Вследствие этого совокупное предложение увеличивается, что может отчасти уравновесить описанный здесь сдерживающий эффект чистого экспорта.

Краткое повторение 12.3

- 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.
- Фискальная политика может быть ослаблена эффектом чистого экспорта, который проявляется через изменение: а) процентной ставки; б) стоимости доллара на мировом рынке; в) величины экспорта и импорта.

Текущие представления о фискальной политике

В какой степени указанные осложнения позволяют считать, что дискреционная фискальная политика является целесообразной и эффективной? С точки зрения сложностей и неясных исходов в результате применения фискальной политики, некоторые экономисты утверждают, что лучше всего к ней вообще не прибегать. Они полагают, что кредитно-денежная политика (прежде всего изменение процентных ставок, устанавливаемых Федеральной резервной системой) обладает гораздо большими возможностями в качестве инструмента стабилизации, или считают, что большая часть экономических колебаний по своей природе являются незначительными и самокорректирующимися. Мы обсудим кредитно-денежную политику в гл. 15, а перспективы «самостоятельной коррекции» в гл. 19.

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 макроэкономический 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 тогда, когда инфляция может динамично начать расти, несмотря на усилия Федеральной резервной системы стабилизировать экономику.

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. 11.3 смещением кривой долгосрочного совокупного предложения вправо). Например, налоговые сокращения можно структурировать так, чтобы они наращивали свое воздействие, увеличивали инвестиции и стимулировали инновации. А более высокие государственные расходы можно сконцентрировать на заранее выбранных проектах «общественного капитала» (шоссе, массовые перевозки людей, порты, аэропорты) так, чтобы они стали дополнительными к частным инвестициям и тем самым способствовали долгосрочному экономическому росту.)

РЕЗЮМЕ

1. Ответственность правительства за достижение и поддержание полной занятости юридически закреплена в Законе о занятости 1946 г. Для помощи президенту в проведении политики, направленной на реализацию целей этого закона, был создан Совет экономических консультантов.
2. При прочих равных условиях увеличение государственных расходов вызывает рост совокупного спроса и равновесного ВВП, сокращение этих расходов ведет к противоположным результатам. Повышение налогов вызывает сокращение, а снижение налогов — увеличение совокупного спроса и равновесного ВВП. Поэтому для противодействия экономическому спаду может быть использована фискальная политика, ориентированная на рост государственных расходов и снижение налогов, т.е. на создание бюджетного дефицита. А такие меры, как сокращение государ-

ственных расходов и повышение налогов, т.е. формирование бюджетного профицита, являются элементами фискальной политики, пригодной для устранения инфляции спроса.

3. Автоматически встроенная 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.
4. Бюджет при полной занятости, или стандартизованный 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.
5. Изменения 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.
6. 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.
7. В настоящее время большинство экономистов полагают, что фискальная политика может помочь направить экономику в желаемом направлении, но не может надежно использоваться для тонкой настройки экономики, чтобы она вышла на позицию ценовой стабильности и полной занятости. Тем не менее фискальная политика – ценный инструмент поддержки, оказывающий помощь кредитно-денежной политике в ее борьбе со значительными рецессиями или инфляцией.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Фискальная политика (*fiscal policy*)
Закон о занятости 1946 г. (*Employment Act of 1946*)
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*)
Бюджет полной занятости (*full-employment budget*)
Циклический дефицит (*cyclical deficit*)
Политический цикл деловой активности (*political business cycle*)
Эффект вытеснения (*crowding-out effect*)
Эффект чистого экспорта (*net export effect*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. 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.

2. ***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 состоит различие между этими двумя подходами? Определите, при какой возможной комбинации увеличения государственных расходов и снижения налогов можно добиться аналогичного результата.
3. ***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?
4. (Для студентов, знакомых с материалом гл. 10.) Используя модель совокупных расходов, покажите, каким образом фискальная политика правительства может привести к ликвидации как рецессионного, так и инфляционного разрывов (рис. 10.8). 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.
5. Оцените, верны или неверны следующие утверждения. В каждом случае обоснуйте свой ответ.
   а. Экспансионистская фискальная политика в период депрессии окажет более эффективное воздействие на реальный ВВП, если правительство прибегнет к займам для финансирования бюджетного дефицита, а не станет для этой цели выпускать новые деньги.
   б. Сдерживающая фискальная политика в период сильной инфляции будет более эффективной, если правительство сохранит бюджетный профицит и не станет его использовать для оплаты части своих прошлых долгов.
6. Объясните принцип действия встроенных (или автоматических) стабилизаторов. Чем различаются пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы с точки зрения обеспечения автоматически стабилизируемой экономики?
7. ***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. 12.3, 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 12.3?
8. Как видно из табл. 12.1, в 1990 и 1991 гг. дефицит фактического бюджета США (как доля ВВП в процентном исчислении) рос более быстрыми темпами, чем дефицит бюджета полной занятости. Можете ли вы дать этому логическое объяснение?
9. Некоторые политики предлагают, чтобы Соединенные Штаты внесли поправку в конституцию, требующую от федерального правительства ежегодно балансировать свой бюджет. Объясните, почему такая поправка, если она будет жестко претворяться в жизнь, заставит правительство прибегать к *сдерживающей* фискальной политике и в том случае, когда экономика находится в состоянии масштабной рецессии.
10. ***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?
11. В свете вашего ответа на вопрос 10 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».
12. Предположим, для стимулирования экономики и вывода ее из рецессии правительство идет на дефицитные расходы и эти расходы предназначены для нового «общественного капитала», например: строительства дорог, мостов, дамб, причалов, офисных зданий и промышленных предприятий. Насколько эти расходы будут стимулировать рост процентной ставки по некоторым видам потенциальных частных инвестиционных

проектов? Как здесь может проявиться эффект вытеснения?

13. Используя рис. 12.4б, объясните, почему преднамеренное увеличение дефицита при полной занятости (в результате налоговых сокращений) может привести к сокращению фактического дефицита, если фискальной политике удастся подтолкнуть экономику к объему продукции при полной занятости – к GDP_3. Предлагая снизить налоги в начале 1960-х гг., президент Кеннеди заявил: «Парадоксально, но факт, сегодня налоговые ставки слишком высоки, а налоговые поступления слишком низки, и самый разумный способ их долгосрочного увеличения – снизить налоговые ставки прямо сейчас». Свяжите эту цитату с вашим предыдущим ответом.

14. ***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.
10	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. 12.3.

15. (***Последний штрих***) Что такое сводный индекс опережающих экономических индикаторов и какое отношение он имеет к дискреционной фискальной политике?

16. ***Интернет-вопрос. О чем свидетельствуют опережающие экономические индикаторы о состоянии 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?

17. ***Интернет-вопрос. Обратимся снова к табл. 12.1 из текста, к столбцу 3: какие там последние цифры?*** Посетите веб-сайт *Congressial 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. 12.1 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. 12.1. Какой являлась фискальная политика в 2002 г.: скорее экспансионистской или сдерживающей?

Часть IV

Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика



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?

- ***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. 4, деньги – это удобное общественное изобретение, позволяющее расплачиваться 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 расстo-

[1] Federal Reserve Bank of Philadelphia, «Creeping Inflation», *Business Review*, August 1957, p. 3.

яние 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.

Предложение денег

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 размеров[2].

Металлические и бумажные деньги являются долговыми обязательствами государства и государственных структур. Текущие счета (чековые депозиты, депозитные счета) представляют собой обязательства коммерческих банков и сберегательных учреждений. Компоненты денежной массы *M1* более подробно показаны в табл. 13.1.

Наличные средства: металлические и бумажные деньги Металлические деньги – от медных пенсов до серебряных долларов – это мелкая разменная монета, составляющая лишь малую часть денежной массы; в настоящее время в общем объеме денежного предложения *M1* на них приходится всего 2–3%.

Все металлические деньги, имеющие хождение в Соединенных Штатах, – **символические деньги**. Это означает, что их *внутренняя стоимость* – стоимость металлического слитка, из которого собственно и сделана 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.

На бумажные деньги в денежной массе *M1* в экономике США приходится около 50%. Все эти бумажные деньги представлены в виде **банкнот Федеральной резервной системы**, т.е. банкнот, выпущенных Федеральным резервным банком (центральным банком США) с разрешения Конгресса. Бросив даже беглый взгляд на любые американские бумажные деньги, вы заметите слева вверху на лицевой стороне банкноты надпись *Federal Reserve Note*.

[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* 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*).

Таблица 13.1

Альтернативные определения денег для экономики США: M1, M2, M3

Определение	Абсолютный объем, млрд долл.	Доля от общей массы, %		
		M1	*M2*	*M3*
Наличность (металлические и бумажные деньги)	639	52	11	7
плюс Чековые депозиты	597*	48	10	7
равно *M1*	*1236*	100		
плюс Сберегательные вклады, включая депозитные счета денежного рынка	2866		49	33
плюс Небольшие срочные депозиты	818*		14	10
плюс Взаимные фонды денежного рынка	979		16	11
равно *M2*	*5899*		100	
плюс Крупные срочные депозиты	2696*			32
равно *M3*	*8595*			100

* Включая менее значимые в количественном отношении компоненты, например, дорожные чеки.

Источник: Federal Reserve Release, May 8, 2003 (www federalreserve.gov). Данные за март 2003 г.

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, скажем, 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 48% 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 принимаются 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, совершенно равнозначны наличным средствам. Таким образом:

$$\text{Деньги, } M1 = \begin{matrix}\text{Наличные деньги} + \\ + \text{ Чековые депозиты.}\end{matrix}$$

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 фер-

меров источником краткосрочного оборотного капитала, для потребителей – способом финансирования покупки автомобилей, других товаров длительного пользования и т.п.

Коммерческие банки дополняются множеством других финансовых институтов: ссудосберегательными ассоциациями, взаимно-сберегательными банками и кредитными союзами, которые все вместе называются **сберегательными учреждениями.** *Ссудосберегательные 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 НАУ (*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 *M*1 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. 15).

Определение денег: *M*2

Второе, более широкое определение денег, включает *M*1 *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 *M*2.

- ***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 ограничений, 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).

Все три вида «почти денег», считается, обладают достаточной ликвидностью. Теперь запишем определение денег в виде следующего уравнения:

$$\text{Деньги, } M2 = \begin{array}{l} M1 + \text{Сберегательные счета} + \\ + \text{Депозитные счета денежного} \\ \text{рынка} + \text{Небольшие (меньше} \\ 100 \text{ тыс. долл.) срочные вклады} + \\ + \text{Счета взаимных фондов} \\ \text{денежного рынка.} \end{array}$$

Другими словами, в категорию *M*2 входят: средства обращения (наличные средства и чековые депозиты), составляющие *M*1, и «почти деньги», которые можно легко и без потерь обратить в наличные деньги и чековые депозиты. В табл. 13.1 показано, что с добавлением сберегательных депозитов, депозитных счетов денежного рынка, небольших срочных вкладов и счетов взаимных фондов денежного рынка объем предложения денег *M*2 возрастает до 5899 млрд долл., что существенно выше более узкой категории денежной массы *M*1, равной 1236 млрд долл.

Определение денег: M3

В третьем определении денег, ***M3***, учитываются крупные (свыше 100 тыс. долл.) срочные депозиты, которыми в форме срочных депозитов владеют в первую очередь предпринимательские структуры, обычно в виде депозитных сертификатов. У таких сертификатов существует свой рынок, где их в любой момент можно продать (ликвидировать), хотя это сопряжено с риском возможных потерь. Фирмы, как правило, используют крупные срочные депозиты для сбережения, а не в качестве «денег». Однако, поскольку бизнес может трансформировать эти депозиты в чековые вклады, они также являются почти деньгами. Добавление этих крупных срочных депозитов к категории *M*2 дает еще более широкое определение денег *M*3:

$$\text{Деньги, } M3 = \begin{array}{l} M2 + \text{Крупные (свыше} \\ 100 \text{ тыс. долл.) срочные депозиты.} \end{array}$$

В табл. 13.1 объем денежного предложения *M*3 составляет 8595 млрд долл.

Существуют и другие, несколько менее ликвидные активы, в частности, некоторые государственные ценные бумаги (например, казначейские векселя и сберегательные облигации США), которые также легко перевести в категорию *M*1. При огромном многообразии существующих активов подобного типа различия между ними с точки зрения ликвидности (или обратимости в деньги) весьма незначительны. Однако эти активы в состав денежных масс *M*1, *M*2 или *M*3 не включаются.

Простейшее определение денег в виде *M*1 охватывает лишь те компоненты, которые прямо и непосредственно используются в качестве средства обращения. Вот почему на этот показатель чаще всего ссылаются, говоря о денежной массе (денежном предложении). Однако для некоторых целей экономисты предпочитают пользоваться более широким определением *M*2. К примеру, именно *M*2 служит одной из десяти прогнозных переменных, составляющих индекс опережающих индикаторов (см. вставку «Последний штрих» в гл. 12). Что касается *M*3, еще более широкого определения денег, оно настолько всеобъемлюще, что многие экономисты вообще ставят под вопрос его полезность.

В наших дальнейших рассуждениях и анализах используется узкое определение денег *M*1, если иное не оговорено специально. Важнейшие принципы, относящиеся к *M*1, применимы также к *M*2 и *M*3, просто потому что *M*1 – это базовый элемент, на котором строятся эти более широкие показатели. **(Ключевой вопрос 4.)**

Краткое повторение 13.1

- Деньги служат средством обращения, мерой стоимости и средством сбережения.
- Согласно узкому определению денег *M*1, в эту категорию входят наличные средства, находящиеся на 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 *M*2 охватывает категорию *M*1 плюс бесчековые сберегательные депозиты, депозитные счета денежного рынка, небольшие (менее 100 тыс. долл.) срочные депозиты и остатки на счетах взаимных фондов денежного рынка.
- В *M*3 входит *M*2 плюс крупные (свыше 100 тыс. долл.) срочные депозиты.

Что лежит в основе денежного предложения?

Предложение в Соединенных Штатах 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 находя-



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 Соединенных Штатах 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 трансакцию, 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 получениями 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.

щиеся 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 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 более 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, случавшееся 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 неналичной форме в виде чеков, кассовых чеков, платежных поручений или через кредитные карты.) В американской экономике бумажные деньги, по существу, являются *неразменными* (на золото) *бумажными деньгами*; они деньги лишь потому, что так провозгласило государство, а не потому, что их можно обратить в какой-либо драгоценный металл.

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 ссудосберегательных 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 долларового 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:

$$D = 1/P.$$

Чтобы определить стоимость доллара D, 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, D 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 обратно пропорциональную зависимость между уровнем цен и стоимостью доллара, и определите значение D и его процентный рост при уменьшении значения P на 20%, до 0,80. **(Ключевой вопрос 6.)**

Инфляция и приемлемость денег В гл. 8 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]

[3] Frank G. Graham, *Exchange, Prices and Production in Hyperinflation Germany*, 1920–1923 (Princeton, NJ.: Princeton University Press, 1930), p. 13.

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. Именно это произошло в Эквадоре в 2000 г., когда власти решили сделать доллар США своей официальной валютой.

Пользоваться деньгами как средством сбережения люди готовы лишь до тех пор, пока не происходит существенного снижения стоимости этих сбережений 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 стоимости денег

Поддержание государством относительной стабильности стоимости денег предполагает, во-первых, проведение соответствующей *фискальной политики*, вопросы которой рассматривались в гл. 12; во-вторых, ведение разумного контроля за денежной массой (реализацию *кредитно-денежной политики*). В американской экономике барьером для опрометчивого расширения денежной массы, которое может подвергнуть серьезной опасности стоимость денег в обращении, служат законодательные меры в сочетании с государственной политикой и социальной практикой.

То, что мы сказали о бумажных наличных деньгах, относится и к деньгам на текущих счетах, которые фактически представляют собой долг коммерческих банков или сберегательных учреждений. Если у вас есть чековый счет на сумму 200 долл., это означает, что ваш банк или сберегательное учреждение должны вам означенное количество долларов. Вы можете получить долг одним из двух способов. Во-первых, можно просто прийти в банк или сберегательное учреждение и снять деньги с вашего чекового депозита наличными. Таким образом вы просто переведете причитающийся вам долг из долговых обязательств банка или сберегательного учреждения в долговые обязательства государства. Во-вторых, и это более распространенный способ, можно «получить» свой долг у банка или сберегательного учреждения, передав его кому-либо другому в виде чека.

Например, при покупке в магазине кожаного пальто за 200 долл. вы можете расплатиться, выписав чек, который передает ваше право на получение долга в банке магазину. Теперь банк должен магазину те 200 долл., которые раньше он был должен вам. Магазин принимает этот перевод задолженности (чек) в качестве средства платежа, потому что может по своему усмотрению обратить его в наличные деньги или же, в свою очередь делая покупки, передать кому-то еще. Таким образом, чеки, как инструмент перевода задолженности банков и сберегательных учреждений, принимаются в качестве денег, поскольку участники сделок уверены, что банки и сберегательные учреждения будут и способны выполнять свои обязательства.

Способность банков и сберегательных учреждений выполнять свои обязательства основана на том, что они не дают слишком много таких обязательств. В децентрализованной системе частных, стремящихся к извлечению прибыли банков отсутствуют достаточно надежные внутренние механизмы защиты от выпуска слишком большого количества «чековых денег». Но американскую банковскую и финансовую систему отличает высокая степень централизованного государственного контроля, препятствующего безрассудному увеличению чековых депозитов.

Власти страны, отвечающие за кредитно-денежную политику, предлагают определенное количество денег к обращению, например $M1$, показанное ранее в табл. 13.1. В зависимости от реальной процентной ставки в стране это количество денег определяет положение кривой предложения денег в экономике. Одной из таких кривых является вертикальная линия S_m, представленная на рис. 13.1в.

Краткое повторение 13.2

- В экономике Соединенных Штатов все деньги, по существу, представляют собой долговые обязательства государства, коммерческих банков и сберегательных учреждений.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Рис. 13.1

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. Совмещение 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).

- 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.
- Ответственность государства за поддержание устойчивой стоимости денежной единицы предполагает: 1) проведение соответствующей фискальной политики; 2) осуществление эффективного контроля за денежной массой.

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 купли-продажи товаров и услуг. До получения каждого следующего платежа домохозяйствам необходимо

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Быстрый тест 13.1

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

иметь в своем распоряжении достаточно наличных денег для покупки продуктов питания, оплаты жилья и коммунальных услуг. Фирмам нужны деньги 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 **трансакционным спросом**.

Основной детерминантой, определяющей величину спроса на деньги для сделок, служит уровень номинального ВВП. Чем больше общая денежная стоимость находящихся 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. 13.1а (**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 с изменением процентной ставки. (В реальной жизни более высокие процентные ставки обычно сопровождаются относительно более низкими объемами де-

нежных средств, необходимых для совершения сделок.) Наше упрощающее допущение позволяет представить спрос денег на трансакции D_t графически в виде вертикальной линии. Кривая спроса на трансакции показана на уровне 100 млрд долл. и сделана при допущении, что каждый доллар, выделяемый для трансакционных 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**.

Чем определяется спрос на деньги как на активы? Во-первых, нужно понимать, что каждая из разнообразных форм, которые могут принимать финансовые активы, имеет свои преимущества и недостатки. Давайте, чтобы разобраться в этом вопросе, сравним активы в форме облигаций и в форме денег. Преимущества денег заключаются в их ликвидности и относительной надежности (низкой степени риска, связанного с владением ими). Деньги – это наиболее ликвидный из всех активов: их в любой момент можно незамедлительно использовать для приобретения товаров и услуг. Деньги особенно привлекательны в качестве актива, когда ожидается падение цен на товары, услуги и другие финансовые активы. Когда падают цены на облигации, их держатель несет убытки, если ему приходится их продавать до истечения срока погашения. Владение деньгами с подобным риском не сопряжено.

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.

Поэтому неудивительно, что спрос на деньги как актив изменяется обратно пропорционально процентной ставке. При низких процентных ставках, или альтернативных издержках владения деньгами как активом, люди предпочитают держать больше активов в форме денег. Наоборот, при высоких процентных ставках ликвидность обходится дорого, и люди держат меньше активов в форме денег. Иначе говоря, когда владеть деньгами в качестве актива невыгодно, люди сокращают свои запасы; когда же владение деньгами в качестве актива обходится дешево, люди их накапливают. Эта обратная зависимость между процентной ставкой и количеством денег, которые люди хотят держать в качестве актива, показана на рис. 13.1б в виде прямой D_a.

■ **13.1 Liquidity preference**

Совокупный спрос на деньги, D_m

Как показано на рис. 13.1, **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. 13.1в 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 сделок 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.

Денежный рынок

Совместив предложение денег со спросом на них, мы можем описать **денежный рынок** и определить равновесную процентную ставку. Для этого на рис. 13.1в построена вертикальная прямая S_m, обо-

значающая денежное предложение. Оно представлено в виде вертикального отрезка, так как руководящие в стране денежно-кредитные органы и финансовые учреждения обеспечивают экономику определенным запасом (массой) денег, входящих в категорию *M*1, как это показано в табл. 13.1.

На денежном рынке, как и на рынках других продуктов или ресурсов, 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.

Корректировки на рынке при нехватке предложения денег

Снижение предложения денег приводит к временному дефициту денег и повышению равновесной процентной ставки. Проанализируйте рис. 13.2, где повторен рис. 13.1в, к которому добавлены две альтернативные кривые предложения денег.

Допустим, денежное предложение уменьшилось с 200 млрд (S_m) до 150 млрд долл. (S_{m1}). При прежней процентной ставке, равной 5%, величина спроса на деньги превысила бы величину их предложения на 50 млрд долл. Люди попытаются приспособиться к нехватке денег, продавая некоторые имеющиеся у них финансовые активы (примем для простоты, что эти активы представлены облигациями). Но получение денег посредством продажи облигаций для одних означает уменьшение денег у других, вследствие покупки этих облигаций. *В целом в экономике в наличии есть лишь 150 млрд долл.* Коллективная попытка извлечь больше денег из продажи облигаций увеличивает их предложение по отношению к спросу на рынке и сбивает цену на них, но не увеличивает количество денег, в целом доступных обществу. В результате цена облигаций снизится, а процентная ставка повысится, например, до 7,5%.

Общее правило здесь следующее: *снижение цен на облигации сопровождается ростом процентной ставки.* Поясним это, предположив, 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%:

$$50 \text{ долл.} / 1000 \text{ долл.} = 5\%.$$

Теперь предположим, что цена этой облигации из-за увеличения предложения облигаций упала до 667 долл. Для того, кто покупает облигацию, фиксированные процентные платежи в размере 50 долл. в год теперь обеспечивают доходность 7,5%:

$$50 \text{ долл.} / 667 \text{ долл.} = 7,5\%.$$

Поскольку все заемщики в условиях конкуренции вынуждены предлагать кредиторам процентные платежи с такой же (как минимум) доходностью, какую обеспечивают облигации, происходит рост общего уровня процентной ставки. Как видно из рис. 13.2, процентная ставка повышается с 5% при денежном предложении 200 млрд долл. до 7,5%, когда денежное предложение снижается до 150 млрд долл. Это повышение процентной ставки приводит к увеличению альтернативных издержек хранения денег и сокращению количества денег, которое фирмы и домохозяйства хотят иметь на руках. В данном случае величина спроса на деньги уменьшается с 200 млрд долл. при процентной ставке в 5% до 150 млрд долл. при процентной ставке, равной 7,5%. Таким образом, денежный рынок возвращается в состояние равновесия при процентной ставке 7,5%; теперь и спрос на деньги, и их предложение равны одной и той же величине — 150 млрд долл.

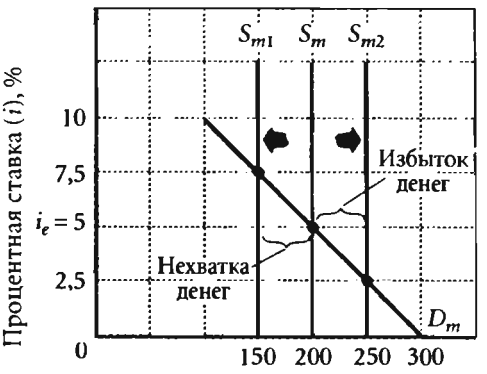


Рис. 13.2

Изменения предложения денег, цен облигаций и процентных ставок. Когда сокращение предложения денег приводит к их временной нехватке на денежном рынке, люди и организации пытаются получить больше денег, продавая облигации. В результате этого предложение облигаций возрастает, что приводит к снижению цен на них и повышению процентной ставки. При более высокой процентной ставке количество денег, которое люди хотят иметь на руках, уменьшается. Поэтому между величиной денежного предложения и величиной спроса на деньги вновь устанавливается равенство, но уже при более высокой процентной ставке. Увеличение денежного предложения создает в экономике временный избыток денег, в результате чего возрастает спрос на облигации и цена на них повышается. Процентная ставка падает, и на денежном рынке восстанавливается равновесие.

Корректировки на рынке при избытке предложения денег

Как показано на рис. 13.2, увеличение денежного предложения с 200 млрд долл. (S_m) до 250 млрд долл. (S_{m2}) при сохранении первоначальной процентной ставки, равной 5%, приводит к избытку денег в размере 50 млрд долл. В этих условиях люди попытаются избавиться от денег, покупая больше облигаций. Но расходование денег одними означает поступление денег другим. Поэтому коллективная попытка купить больше облигаций увеличивает спрос на них и толкает цены на облигации вверх, а процентные ставки вниз.

Вывод: *рост цен на облигации приводит к снижению процентной ставки*. Применительно к нашему случаю, процентные платежи в размере 50 долл. в год по облигации, которая теперь стоит, например, 2 тыс. долл., обеспечивают покупателю облигации доходность всего лишь 2,5%:

$$50 \text{ долл.} / 2000 \text{ долл.} = 2{,}5\%.$$

Основная идея в данном случае заключается в следующем: по мере того как люди будут предпринимать все новые безуспешные попытки сократить свои совокупные денежные запасы ниже отметки 250 млрд долл. путем покупки облигаций, общий уровень процентных ставок будет понижаться. В данном случае процентная ставка упадет до нового равновесного уровня – 2,5%. Поскольку альтернативные издержки хранения денег теперь тоже снизились – ликвидность стала стоить дешевле, количество денег в виде наличности и на чековых депозитах, которые потребители и предприниматели готовы держать, увеличивается с 200 млрд до 250 млрд долл. И вновь равновесие на денежном рынке восстанавливается при процентной ставке 2,5%, а спрос на деньги и их предложение теперь равны 250 млрд долл. **(Ключевой вопрос 7.)** ■ **13.1 Equilibrium interest rate**

Краткое повторение 13.3

- 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.

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. 13.3, 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, обесценивались, их переставали принимать в обращении, что создавало неудобства и порождало хаос. Кроме того, из-за децентрализации и недостатка контроля возникали 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.

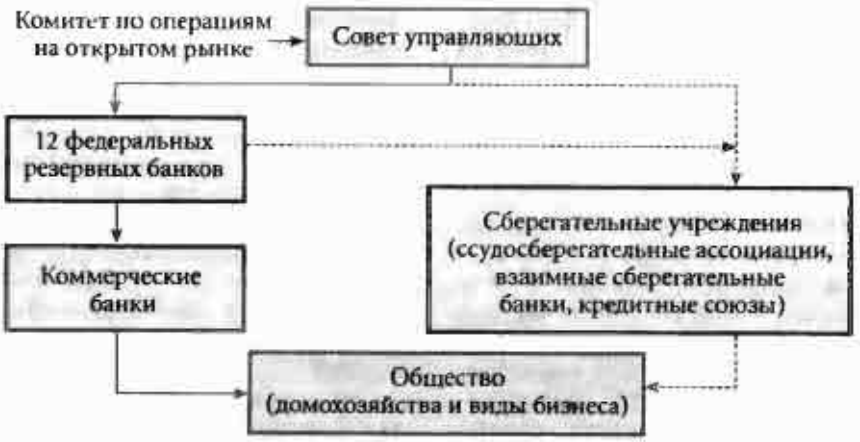


Рис. 13.3

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.

Совет управляющих

Основой денежной и банковской систем США является **Совет управляющих** Федеральной резервной 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 4 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.

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. *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. 15).

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. 13.4 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 соответствуюших 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 прибыли[4]. 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 американским банкам и сберегательным учреждениям *45 млрд долл.*, стараясь, чтобы разрушения и сбои 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.

Коммерческие банки и сберегательные учреждения

В американской финансовой системе действуют около 7800 коммерческих банков. Это частные банки, получившие разрешение от отдельных штатов действовать на их территории. 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 13.1»).

Деятельность 11 800 сберегательных учреждений, 10 300 из которых – это кредитные союзы, в основном контролируется иными, отличными от Совета управляющих и федеральными резервными банками, органами. Так, ссудосберегательные ассоциации регулируются и проверяются Управлением надзора 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. 13.3 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.

[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.



Рис. 13.4

Двенадцать федеральных резервных округов. Федеральная резервная система делит Соединенные Штаты 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.

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 денежной 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 бан-

ке 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, а, 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 мошенничества[5].
- ***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 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. 15.)

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 поддержание процентных ставок низкими 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.

[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.

Международный ракурс 13.1

Двенадцать крупнейших финансовых институтов мира

Двенадцать крупнейших финансовых институтов частного сектора имеют свои штаб-квартиры в Европе, Японии и Соединенных Штатах (данные по состоянию на 2001 г.).

	Активы, млн долл. США
Mizuho Holdings (Япония)	1 148 917
Citigroup (США)	1 051 450
Allianz (Германия)	839 015
Sumitomo Mitsui (Япония)	820 083
Deutsche Bank (Германия)	813 619
Fannie Mae (США)	799 791
Mitsubishi Tokyo (Япония)	755 481
UBS (Швейцария)	752 332
BNP Paribas (Франция)	733 423
HSBC Holdings (США)	694 238
J.P. Morgan (США)	693 575
Bayerishe Hypo (Германия)	647 926

Источник: Wall Street Journal, Oct. 14, 2002, p. R11.

Последние тенденции в кредитно-денежной и банковской сферах

Под воздействием конкуренции со стороны различных финансовых институтов, глобализации банковской деятельности и совершенствования информационной 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. 13.2 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 2002 г. эта доля снизилась до 30%.

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, а, кроме того, упоминавшиеся выше фонды денежного рынка.) Несомненно, за период с 1980 по 2002 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. 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 скорее всего продолжится: с 1990 г. по настоящее время число банков сократилось на 5 тыс. В настоящее время в США примерно треть всех банковских депозитов приходится на 10 тысяч 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.

Таблица 13.2

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 (*FDIC*).	*J.P. Morgan Chase, Bank of America, Citibank, Wells Fargo*
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.	*Washington Mutual, Golden State* (принадлежит *Citigroup*), *Golden West, Charter One*
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.	*Prudential, New York Life, Massachusetts Mutual*
Взаимные фонды (паевые 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).	*Fidelity, Putnam, Dreyfus, Kemper*
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.	*TIAA-CREF; Teamsters' Union*
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.*	*Merrill Lynch, Solomon Smith Barney, Lehman Brothers, Charles Schwab*

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Всемирный «зеленый»

Огромное количество американских денег обращается за пределами США.

Долларами США пользуются и очень активно в России, Аргентине, Бразилии, Польше, Вьетнаме, Китае и даже на Кубе. Наряду с гражданскими самолетами, компьютерными программами и видеофильмами доллар стал одной из крупнейших статей американского «экспорта». В России на руках у граждан скопилось более 40 млрд долл. наличными, около 7 млрд долл. свободно обращаются в Аргентине. По оценкам польского правительства, в денежном обороте Польши находятся 6 млрд долл. В целом за пределами США обращается около двух третей всей массы выпущенных долларов.

Американская валюта покидает территорию США, когда американцы покупают импортные товары, путешествуют по миру или посылают деньги родственникам, проживающим за границей. Соединенным Штатам 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 доллоров, 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 потрясений 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 2003 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 Соединенных Штатов 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.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Средство обращения (*medium of exchange*)
Единица учета (*unit of account*)
Средство сбережения (*store of value*)
M1, ***M2***, ***M3***
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*)
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*)
Законное средство платежа (*legal tender*)
Спрос на деньги для совершения сделок / трансакционный спрос (*transactions demand for money*)
Спрос на деньги как на активы (*asset demand for money*)
Совокупный спрос на деньги (*total demand for money*)
Денежный рынок (*money market*)
Федеральная резервная система (*Federal Reserve System*)
Совет управляющих (*Board of Governors*)
Комитет по операциям на открытом рынке (*Federal Open Market Committee, FOMC*)
Федеральные резервные банки (*Federal Reserve Banks*)
Индустрия финансовых услуг (*financial services industry*)
Электронные трансакции (*electronic transactions*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Каковы три основные функции денег? Опишите, как динамично растущая инфляция может подорвать способность денег выполнять каждую из этих трех функции.
2. Какие два из следующих финансовых института предлагают чековые депозиты, включаемые в состав денежного предложения *M1*: 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 стран 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 элементов самый крупный? Какой из этих элементов 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 *M3*.
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. ***Ключевой вопрос*** Какой основной фактор определяет: а) спрос на деньги для совершения сде-

лок; б) спрос на деньги как на активы? Объясните, каким образом можно графически совместить эти два вида спроса для определения совокупного спроса на деньги? Как определяется равновесная процентная ставка на денежном рынке? Какое воздействие могут оказать по отдельности: а) более широкое использование кредитных карточек; б) сокращение промежутка между выплатами очередной зарплаты работникам; в) рост номинального ВВП на спрос на деньги для совершения сделок, на общий спрос на деньги, на равновесную процентную ставку?

8. Предположим, представленные данные характеризуют некую гипотетическую экономику в которой: предложение денег равно 200 млрд долл.; спрос на деньги для совершения сделок – 150 млрд долл.; спрос на деньги как на активы – 10 млрд долл. при процентной ставке 12%; спрос возрастает на 10 млрд долл. при каждом увеличении ставки на 2 процентных пункта.
   а. Какой будет равновесная процентная ставка в этом примере? Поясните ваш ответ.
   б. Какими будут предложение денег, спрос на деньги, спрос на деньги для совершения сделок, спрос на деньги как на активы при равновесной процентной ставке?
9. Допустим, номинальная стоимость бессрочной облигации равна 10 тыс. долл. и ежегодные процентные выплаты по ней составляют 800 долл. Вычислите и впишите в незаполненные места в приведенной ниже таблице либо процентные ставки, на которые может рассчитывать держатель облигации при любой из указанных цен на нее, либо цены облигации при любой процентной ставке. Сформулируйте общий вывод, который позволяет сделать заполненная таблица.

Цена облигации, долл.	Процентный доход, %
8000	–
–	8,9
10 000	–
11 000	–
–	6,2

10. Допустим, денежный рынок изначально находился в состоянии равновесия, а затем денежное предложение увеличилось. Объясните, каким образом будет устанавливаться новая равновесная процентная ставка. Повысятся или понизятся цены на облигации при новой равновесной процентной ставке? Какое воздействие, по вашему мнению, окажет изменение процентной ставки на уровни производства, занятости и цен? Ответьте на те же вопросы для случая уменьшения денежного предложения.
11. Как выбирается председатель Федеральной резервной системы? Опишите характер взаимоотношений между Советом управляющих Федеральной резервной системы и 12 федеральными резервными банками. Каков состав комитета по операциям на открытом рынке (*FOMC*) и каково его предназначение?
12. Что подразумевают экономисты, когда говорят, что федеральные резервные банки являются центральными банками, квазигосударственными банками и «банками банков»? Назовите семь основных функций Федеральной резервной системы.
13. Ниже представлены две возможные процедуры назначения членов Совета управляющих Федеральной резервной системы. Не считаете ли вы одну из них лучше 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).
14. Какие основные виды компаний действуют в финансовой индустрии США? Если говорить о банках и сберегательных учреждениях за период с 1980 по 2002 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?
15. Каким образом электронные деньги и смарт-карты могут быть связаны между собой? Считаете ли вы, что они станут основными средствами платежа в следующие 20 лет? Почему да или почему нет?
16. **(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?
17. ***Интернет-вопрос. Кто является членами Совета управляющих Федеральной резервной системы?*** На веб-сайте Совета управляющих ФРС (www.federalreserve.gov/BIOS/) предоставляется под-

робная биография каждого из семи членов Совета управляющих. Каков состав этого совета с точки зрения возраста, пола, образования, предыдущей занятости и национальности его членов. У кого из членов совета заканчивается срок службы в нем.

18. ***Интернет-вопрос. Наличные деньги*** Посетите вебсайт 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.?

Как банки и сберегательные учреждения создают деньги



Мы видели, что предложение денег *M*1 состоит из наличных (банкнот и монет Федеральной резервной системы) и чековых депозитов. Бюро гравирования и печати США (действующее в Казначействе) выпускает банкноты федерального резервного банка, монеты чеканит монетный двор США. Кто же тогда создает чековые депозиты, на которые приходится более половины предложения денег *M*1? Как это ни удивительно, но их создают обычные сотрудники банков, выдающие займы! 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, Федеральная резервная система полагается на эти институты, рассчитывая, что они созладут данный важный компонент предложения денег для страны.

В этой главе объясняется, как коммерческие банки и сберегательные учреждения могут, выдавая ссуды, создавать чековые депозиты. В разбираемых здесь примерах описываются коммерческие банки, но следует помнить, что сберегательные учреждения также могут заниматься чековыми депозитами. Поэтому проведенный в этой главе анализ в равной степени подходит и для банков, и для сберегательных учреждений.

Балансовый отчет коммерческого банка

Для изучения работы кредитно-денежной системы в целом необходимо понимать сущность основных элементов балансового отчета коммерческого банка и то, как на эти элементы влияют различные трансакции.

Балансовый отчет (баланс) коммерческого банка (или сберегательного учреждения) представляет собой перечень активов и требований, который дает обобщенную картину его 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 банка на его активы, именуемые *собственным капиталом*, и требования несобственников, именуемые *обязательствами*. Таким образом, можно сказать, что в балансовом отчете соблюдено равновесие (отсюда и слово *баланс*), поскольку

Активы = Обязательства + Собственный капитал.

Как все начиналось: золотых дел мастера

Соединенные Штаты, подобно многим другим странам, в настоящее время имеют **банковскую систему с частичным обеспечением резервами**, т.е. *систему, в которой в качестве резервов хранится только часть общего денежного предложения*. Давайте познакомимся с тем, как сложилась эта система.

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 будуших банкиров – использовали полную (100%) резервную систему, т.е. их бумажные деньги (расписки), находившиеся 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.

Банковская система с частичным обеспечением резервами имеет две важные особенности.

- ***Создание денег и резервы*** В такой системе 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.
- ***Банковская паника и регулирование*** 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 сумеет 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

Как может коммерческий банк (или сберегательное учреждение) создавать деньги? Если он в состоянии создавать деньги, то способен ли он и уничтожать их? Какие факторы диктуют банкам способы создания денег?

Создание коммерческого банка

Чтобы ответить на эти вопросы, надо знать содержание и структуру балансового отчета коммерческого банка и понимать, как в нем отражаются конкретные сделки. Для начала обратимся к организации местного коммерческого банка.

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 предприимчивые 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 *Wahoo*

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*.

Трансакция 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 трансакция 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, зеленым цветом, мы видим, что по завершении трансакции 2 балансовый отчет будет выглядеть следующим образом.

Приобретение имущества и оборудования

Балансовый отчет 2: банк *Wahoo*

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.

Трансакция 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 *Wahoo*

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 трансакции 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.

Трансакция 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 $^1/_{10}$, или 10%, если банк *Wahoo* принимает вклады населения на сумму 100 тыс. долл., то он обязан держать в резерве 10 тыс. долл. При норме $^1/_5$, или 20%, требуются резервы в размере 20 тыс. долл., при $^1/_2$, 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. 14.1. Например, к первым 6 млн долл. чековых депозитов, размещенных в коммерческом банке или сберегательном учреждении, резервное требование не установлено. Резервные требования к чековым депозитам в сумме от 6 млн долл. до 42,1 млн долл. составляют 3%. При чековых депозитах свыше 42,1 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. 14.1, на срок до 180 дней.

Таблица 14.1

Резервные требования (резервная норма) для банков и сберегательных учреждений, %

Тип вклада	Текущий размер требования, %	Установленные пределы, %
Чековые вклады		
0–6 млн долл.	0	3
6–42,1 млн долл.	3	3
Свыше 42,1 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 2003 г.

Для простоты допустим, что резервная норма для коммерческих банков составляет $^1/_5$, 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 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 балансовый отчет банка *Wahoo* примет следующий вид.

Размещение резерва в ФРС

Балансовый отчет 4: банк *Wahoo*

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 трансакции требуют особого внимания.

Избыточные резервы Величина, на которую **фактические резервы** банка превышают его *обязательные резервы*, составляет банковские **избыточные резервы:**

$$\text{Избыточные резервы} = \begin{matrix}\text{Фактические резервы} - \\ \text{Обязательные резервы.}\end{matrix}$$

В разбираемом примере:

Фактические резервы	110 000
Обязательные резервы	−20 000
Избыточные резервы	90 000

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 балансовый отчет банка в виде активов.

Для закрепления в памяти этой процедуры определите избыточные резервы в балансовом отчете на момент завершения трансакции 4 при резервной норме, равной: а) 10%; б) $33^1/_3$%; 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 сбылся 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 *контроль*. 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 трансакции 4 проявляется довольно очевидная бухгалтерская проблема. А именно: резервы, созданные в ходе трансакции 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.

Трансакция 5: клиринг чека, выписанного на банк Предположим, фермер из г. Уаху Клэм Брэдшоу, положивший на текущий счет значительную сумму — 100 тыс. долл., которую банк *Wahoo* получил в ходе трансакции 3, приобретает у компании по производству сельскохозяйственного оборудования *Ajax Farm Implement* из г. Сюрпрайз (штат Небраска) сельхозтехнику на 50 тыс. долл. Брэдшоу оплачивает эту технику, выписывая компании *Ajax* чек на 50 тыс. долл. со своего счета в банке *Wahoo*. (1) Каким образом происходит оплата, или учет (клиринг), этого чека; (2) как отражается учет чека в балансовых отчетах участвующих в трансакции банков?

Для этого мы должны рассмотреть, что происходит в банке *Wahoo* (банке, которым пользуется Брэдшоу), банке *Surprise* (банке, обслуживающем компанию *Ajax*) и федеральном резервном банке Канзас-Сити. Для простоты рассуждений мы будем принимать во внимание изменения только в тех конкретных счетах, которые затрагивает данная трансакция. Давайте разобьем эту сделку на три этапа и обозначим их на рис. 14.1 соответственно буквами «а», «б», «в».

а. Господин Брэдшоу вручает компании *Ajax* чек на 50 тыс. долл., выписанный на банк *Wahoo*. После этого компания *Ajax* депонирует чек на свой счет в банке *Surprise*, в результате чего банк увеличивает текущий вклад компании *Ajax* на 50 тыс. долл. Компания *Ajax* теперь

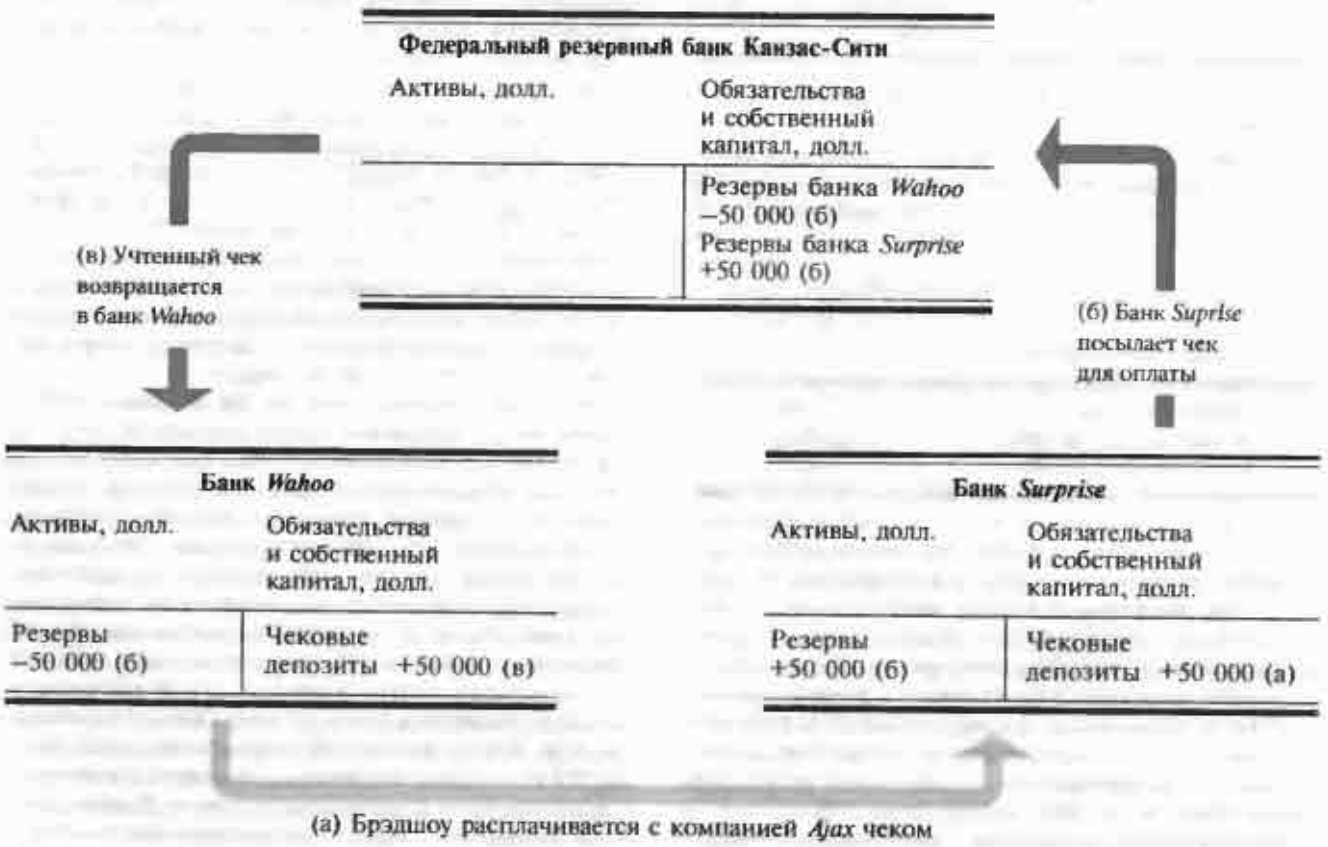


Рис. 14.1

Учет чеков через федеральный резервный банк. Банк, на который выписан чек (*Wahoo*), после его учета несет потери как в резервах, так и во вкладах, равные стоимости чека; банк, в который чек депонируется (*Surprise*), получает дополнительно и резервы, и вклады.

полностью получила оплату за проданную ею технику, а Брэдшоу доволен приобретением оборудования, за которое он заплатил.

б. 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 федеральный резервный банк Канзас-Сити. 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 величину возросли. Проследите эти изменения в балансовых отчетах, изображенных на рис. 14.1.

в. 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, 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 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, банк, на который выписан чек, несет убытки как в резервах, так и во вкладах; банк, в котором чек депонирован, приобретает и резервы, и вклады, возрастающие на указанную в чеке сумму. 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, получает другой.

Если вернуться ко всем остальным активам и обязательствам банка *Wahoo*, то в конце трансакции 5 его балансовый отчет будет выглядеть следующим образом:

Чековый клиринг

Балансовый отчет 5: банк *Wahoo*

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 14.1

- 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.

Трансакции 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.

Трансакция 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* характеризуется его балансовым отчетом 6а:

Выдача ссуды

Балансовый отчет 6а: 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		

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.

Сравните эту ситуацию с трансакцией 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 требования, 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 рассматривать 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 трансакции 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 6б: 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.

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 трансакции 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 изначальным 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.

Трансакция 7: возврат ссуды Если коммерческие банки, предоставляя ссуды, создают чековые депозиты, т.е. деньги, возникает вопрос: уничтожаются ли деньги при возврате ссуды. Ответ: «да». Взглянув на балансовые отчеты, мы увидим, что происходит, когда компания *Gristly* возвращает банку 50 тыс. долл., которые она заняла.

Для простоты мы: 1) допустим, что ссуда выплачивается не в рассрочку, а единовременно через два года после получения; 2) не будем учитывать процентных платежей по ссуде. Компания *Gristly* выписывает чек на 50 тыс. долл. на свой текущий счет, который до получения займа составлял, предположим, 50 тыс. долл. В результате обязательства банка *Wahoo* по чековым депозитам уменьшаются на 50 тыс. долл., а компания *Gristly* отказывается от своих претензий на активы банка на сумму в 50 тыс. долл. Банк в свою очередь возвращает компании *Gristly* ее долговую расписку, которую тщательно хранил все эти месяцы. Банк и компания вновь обмениваются требованиями. Но теперь уже деньгами является требование, от которого отказалась компания *Gristly*, а требование, которое она выкупила – ее долговая расписка, – нет. Поэтому предложение денег сокращается на 50 тыс. долл.: чековый депозит на эту сумму ликвидируется, и этот процесс не сопровождается увеличением денежного предложения в каком-то другом месте.

Долговая расписка компании *Gristly* утратила денежную форму, как показано в балансовом отчете 7, и теперь чековые депозиты и ссуды банка *Wahoo* вновь равны нулю. Уменьшение чековых депозитов до нуля снижает в данном случае требуемые обязательные резервы также до нуля и повышает избыточные резервы, имеющиеся у банка (10 тыс. долл.), что становится основой для предоставления новых займов. **(Ключевые вопросы 4 и 8.)**

Создание банка
Балансовый отчет 7: банк *Wahoo*

Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	10 000	Чековые депозиты	0
Ссуды	0	Акции	250 000
Имущество	240 000		

В том крайне маловероятном случае, если компания *Gristly* возвращает ссуду наличными, предложение денег все равно уменьшается на 50 тыс. долл. В этой ситуации компания *Gristly* выкупает свою долговую расписку, передав банку 50 тыс. долл. наличными. Тогда статья «Ссуды» в столбце балансового отчета банка, представляющем активы, сокращается на 50 тыс. долл., а кассовая наличность увеличивается на 50 тыс. долл. Если вспомнить, что мы специально исключили из определения денежной массы имеющиеся у банков наличные деньги, поскольку включение этой наличности привело бы к двойному счету, то становится совершенно очевидно, что в результате этой операции происходит сокращение предложения денег на 50 тыс. долл.

Трансакция 8: 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 трансакции 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:

Покупка государственных ценных бумаг

Балансовый отчет 8: банк *Wahoo*

Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	60 000	Чековые депозиты	100 000
Ценные бумаги	50 000	Акции	250 000
Имущество	240 000		

Чековые депозиты, а значит, предложение денег, увеличились на 50 тыс. долл., как и в трансакции 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**.

На рис. 14.1 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.

Краткое повторение 14.2

- 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 ссужать только «доллар на доллар» своих избыточных резервов.

Как возможно возникновение этой, на первый взгляд, парадоксальной ситуации? Для ответа на данный вопрос необходимо максимально упростить наше исследование. Мы будем исходить из трех упрощающих задачу 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. 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 *A*

Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	+100 (a_1) −80 (a_3)	Чековые депозиты	+100 (a_1) +80 (a_2) −80 (a_3)
Ссуды	+80 (a_2)		

Вспомните из анализа трансакции 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 трансакция 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 трансакции 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 *B*

Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	+80 (b_1)	Чековые	
	–64 (b_3)	депозиты	+80 (b_1)
Ссуды	+64 (b_2)		+64 (b_2)
			–64 (b_3)

Когда чек выписан и предъявлен к оплате, банк *A* теряет 80 долл. резервов и депозитов, а резервы и депозиты банка *B* возрастают на 80 долл. Но 20%, или 16 долл., от вновь приобретенных банком *B* резервов следует держать в виде обязательных резервов, обеспечивающих новый 80-долларовый текущий счет. Это значит, что банк *B* 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 *C*, и резервы, и вклады банка *B* сократятся на 64 долл. (b_3). В результате этих сделок резервы банка *B* 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 *B* точно выполнит требование о выделении резерва, равного 20%.

Пойдем дальше. Банк *C* получил 64 долл. резервов и вкладов, утраченных банком *B*. Его балансовый отчет – с проводками, которые мы обозначим *c* (например, c_1), – принимает следующий вид:

Процесс многократного увеличения вкладов
Балансовый отчет:
коммерческий банк *C*

Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	+64 (c_1)	Чековые	
	–51,20 (c_3)	депозиты	+64 (c_1)
Ссуды	+51,20 (c_2)		+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 *C* 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).

Банк *D* – банк, получающий 51,20 долл. резервов и вкладов, – отмечает теперь эти изменения в своем балансовом отчете. Его балансовый отчет – с проводками, которые обозначены *d* (например, d_1), – принимает следующий вид:

Процесс многократного увеличения вкладов
Балансовый отчет:
коммерческий банк *D*

Активы, долл.		Обязательства и собственный капитал, долл.	
Резервы	+51,20 (d_1)	Чековые	
	–40,96 (d_3)	депозиты	+51,20 (d_1)
Ссуды	+40,96 (d_2)		+40,96 (d_2)
			–40,96 (d_3)

Сейчас банк *D* может предоставить заем в размере 40,96 долл. (d_2). Заемщик выписывает чек на полную сумму и депонирует его в другом банке (d_3).

В общем, если проявить особенную дотошность, можно продолжить данную процедуру, разбирая в ходе этого процесса банки *E*, *F*, *G*, *H*, ..., *N* и до бесконечности. Мы предлагаем вам провести расчеты лишь для банков *E*, *F* и *G*, чтобы убедиться, насколько вы хорошо усвоили излагаемый здесь материал.

Результаты этого анализа в общем виде представлены в табл. 14.2. Сюда включены данные для банков от *E* 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 *A*) 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?

Таблица 14.2

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 *A*	100,00 (a_1)	20,00	**80,00**	80,00 (a_2)
Банк *B*	80,00 (a_2, b_1)	16,00	64,00	64,00 (b_2)
Банк *C*	64,00 (b_2, c_1)	12,80	51,20	51,20 (c_2)
Банк *D*	51,20 (c_2, d_1)	10,24	40,96	40,96 (d_2)
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	17,59
Общее количество созданных денег (сумма величин в столбце 4)				**400,00**

Объяснение основывается на том факте, что резервы, которые теряет отдельный банк, в банковской системе в целом остаются прежними. Резервы, потерянные банком *A*, приобретаются банком *B*. Те резервы, что утратил *B*, получил *C*, *C* уступил *D*, *D* – *E*, *E* – *F* 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. 10. В основе мультипликатора лежит тот факт, что расходы одного домохозяйства кто-то другой получает в качестве дохода, т.е. мультипликатор 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. 14.2: $R = 0{,}20$, поэтому $m = 5$ (1 / 0,20), тогда

$$D = 400 \text{ долл.} = 80 \text{ долл.} \times 5.$$

Более высокие резервные ставки означают более низкие значения денежных мультипликаторов, т.е. в этом случае через займы создается меньше новых денежных депозитов; более низкие резервные ставки означают более высокие значения мультипликатора, а это влечет за собой создание большего числа новых депозитов. Предположим, высокая резервная ставка составляет 50%, тогда денежный мультипликатор будет равен 2 (1/0,5). В нашем примере банковская система сможет создать новые депозиты на сумму не более 160 долл. (80 долл. избыточного резерва × 2). Если низкая резервная ставка составит 5%, а денежный мультипликатор – 20 (1/0,05), банковская система создаст новые депозиты на сумму 1600 долл. (80 долл. избыточного резерва × 20). Опять мы видим сходство с мультипликатором расходов и доходов, когда более высокое значение *MPS* означает более низкие значения мультипликатора и, напротив, низкое значение *MPS* означает более высокие значения мультипликаторов. Поэтому денежный мультипликатор можно сравнить с мультипликатором расходов и доходов, поскольку он также работает в обоих направлениях, т.е. денежный мультипликатор имеет отношение как к созданию денег, так и к «разрушению» денег.

Но не забывайте, что, несмотря на схожесть обоснований, лежащих в основе мультипликатора расходов и доходов и денежного мультипликатора, первый связан с изменением доходов и выпуска, второй – с изменением предложения денег.

На рис. 14.2 подводится окончательный итог в нашем примере расширения денежного предложения 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 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 об-



Рис. 14.2

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.).

разом, 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.

Вы должны самостоятельно проверить, насколько хорошо усвоили процесс многократного увеличения кредита банковской системой, решив две задачи, сформулированные ниже.

- Вновь проведите анализ табл. 14.2 (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.)**

Некоторые модификации

Существует несколько осложняющих факторов, способных видоизменить точность проведенного выше анализа.

Дополнительные изъятия Помимо изъятия в виде отчислений обязательных резервов на каждой ступени процесса кредитования возможны два других изъятия денег у коммерческих банков, которые понижают способность банковской системы создавать деньги.

- ***Утечка наличных денег*** Заемщик может потребовать, чтобы часть ссуды была выплачена ему наличными. Или же получатель чека, выписанного заемщиком, может предъявить его в банк для частичной либо полной оплаты наличными, вместо того чтобы присовокупить к счету заемщика. Так, если в нашем примере человек, занявший 80 долл. в банке *A*, попросит выдать ему 16 долл. наличными, а оставшиеся 64 долл. поместит на свой текущий счет, банк *B* получит лишь 64 долл. новых резервов (из которых только 51,20 долл. будут избыточными), а не 80 долл. новых (и 64 долл. избыточных) резервов. Такое сокращение избыточных резервов, соответственно, понижает общий кредитный потенциал банковской системы. На самом деле, если бы первый заемщик взял все 80 долл. наличными и эти наличные деньги остались в обращении, процесс многократного увеличения тут же остановился бы. Но удобство и безопасность текущих счетов делают такой поворот событий маловероятным.
- ***Избыточные резервы*** Наш анализ способности системы коммерческих банков увеличивать денежное предложение посредством кредитования основывался на предположении, что коммерческие банки готовы точно соблюдать установленные законом резервные требования. Чем больше избыточных резервов держат банкиры, тем меньше совокупный потенциал банковской системы по расширению кредита. Допустим, банк *A*, получив 100 долл. новой наличности, решил добавить к своим резервам 25 долл., а не законодательно установленный минимум в 20 долл. Тогда он даст в ссуду только 75 долл. вместо 80 долл. и, соответственно, уменьшится денежный мультипликатор[1]. Фактически в последние годы банки держали минимальные резервы. Объяснение этому очень простое: избыточные резервы не приносят банку процентного дохода, а ссуды и инвестиции приносят. Это означает, что наше допущение, что банк будет давать в долг столько денег, сколько у него избыточных резервов, обоснованно и в общем является довольно реалистичным.

Необходимость денежного контроля

Наше описание способности банковской системы создавать деньги опирается на предпосылку, согласно которой коммерческие банки готовы создавать деньги посредством выдачи займов, а домохозяйства и фирмы готовы занимать. В действительности готовность банков предоставлять ссуды на основе избыточных резервов подвержена циклическим колебаниям, что объясняет необходимость в государственном контроле за денежным предложением, проводимом ради обеспечения экономической стабильности.

Когда экономика процветает, банки расширяют кредит до максимума своих возможностей. Ссуды являются приносящими проценты активами, и в экономически благоприятные времена опасность неплатежеспособности заемщиков довольно мала. Но, как будет показано в гл. 15, предложение денег оказывает существенное влияние на совокупный спрос. Выдавая ссуды и тем самым создавая деньги в максимально возможном для них количестве, ком-

[1] В частности, в нашей формуле денежного мультипликатора $m = 1/R$ к обязательной норме R надо прибавить дополнительные избыточные резервы, которые предпочитают держать банкиры. Например, если банки хотят иметь дополнительные избыточные резервы, равные 5% от каждого вновь открытого у них чекового вклада, то знаменатель приведенной выше формулы станет равен 0,25 (0,20 резервная норма плюс дополнительные избыточные резервы 0,05). В этом случае денежный мультипликатор снижается с 5 до 1/0,25, или 4.

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 9 тыс. 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, сократить 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 многоразовое «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 распродавали 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 тяжкой 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. 15.

мерческие банки в периоды процветания могут породить чрезмерный совокупный спрос и инфляцию.

Когда же на экономическом горизонте сгущаются тучи, банкиры поспешно берут назад свои предложения о займах, стремясь к безопасной ликвидности (избыточным резервам), даже если для этого приходится жертвовать потенциальным процентным доходом. В такие периоды банкиры опа-

саются массового изъятия вкладов паникующим населением и к тому же сомневаются в способности заемщиков вернуть долги. Неудивительно, что в период Великой депрессии в 1930-е гг. банки владели крупными избыточными резервами, но кредитование пребывало в глубоком упадке. Таким образом, во времена спада банки способны сократить денежное предложение, ограничивая выдачу ссуд. Подобное сужение денежного предложения сдерживает совокупный спрос и способствует усилению спада. Именно стремительное сокращение денежного предложения послужило одним из факторов, вызвавших Великую депрессию (см. вставку «Последний штрих»).

Окончательный вывод таков: от стремящихся к прибыли банкиров можно ожидать таких изменений денежного предложения, которые усиливают циклические колебания. Именно по этой причине Федеральной резервной системе необходимо иметь в своем распоряжении определенные политические инструменты, предназначенные для управления предложением денег в *антициклическом*, а не *циклическом* направлении. К анализу этих политических инструментов мы обратимся в гл. 15.

Краткое повторение 14.3

- В то время как отдельный банк в системе множества банков может без опасений ссужать (создавать) лишь такое количество денег, которое равно его избыточным 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 способна увеличить предложение денег в расчете на каждый доллар избыточных резервов.
- Утечка наличных денег и стремление банков держать избыточные резервы могут уменьшить величину денежного мультипликатора.

РЕЗЮМЕ

1. Разобраться в операциях коммерческого банка помогает его балансовый отчет, в котором активы равны обязательствам и собственному капиталу.
2. Современная банковская система строится на частичном обеспечении резервами.
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.
11. Необходимость контроля за денежным предложением со стороны Федеральной резервной системы обусловливает и тот факт, что стремящиеся к прибыли банки меняют предложение денег проциклически.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Балансовый отчет (баланс) (*balance sheet*)
Банковская система с частичным обеспечением резервами (*fractional reserve banking system*)
Кассовая наличность (*vault cash*)
Обязательные резервы (*required reserves*)
Резервная норма (*reserve ratio*)
Фактические резервы (*actual reserves*)
Избыточные резервы (*excess 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 коммерческие банки обязаны иметь резервы? Объясните, почему резервы являются активом для коммерческих банков, но обязательством для федеральных резервных банков. Что такое избыточные резервы? Как вычислить величину избыточных резервов, имеющихся 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%).

   а. 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%.

Активы, долл.		(1)	(2)	Обязательства и собственный капитал, долл.		(1)	(2)
Резервы	22 000	–	–	Чековые депозиты	100 000	–	–
Ценные бумаги	38 000	–	–				
Ссуды	40 000	–	–				

Активы		(1)	Обязательства и собственный капитал		(1)
Резервы	52	–	Чековые депозиты	200	–
Ценные бумаги	48	–			
Ссуды	100	–			

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 деньги со своего чекового счета в банке *Security* 100 долл. и потратил их на покупку видеокамеры у Джо, который положил полученные после этой сделки 100 долл. на свой чековый счет в банке *Serenity*. Допустив, 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%.
    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. Что такое банковские изъятия? Как они могут повлиять на способность банковской системы к созданию денег?
15. Объясните, почему для контроля за предложением денег нужна Федеральная резервная система.
16. (***Последний штрих***) Объясните, каким образом банковская паника 1930–1933 гг. привела к сокращению денежного предложения. Почему вероятность подобной паники в наши дни весьма мала?
17. ***Интернет-вопрос. Каково положение выбранного вами банка?*** Откройте веб-сайт Федеральной корпорации страхования депозитов (*FDIC*) www.fdic.gov и выберите раздел «*Individual Banks*» («Отдельные банки»). «*Insitution Directory*» («Директория институтов») *FDIC* предоставляет демографические данные и финансовые профили каждого института, застрахованного *FDIC*. Используя имеющиеся там директории, проанализируйте финансовый отчет вашего собственного банка или одного из тех, которые действуют в вашем районе. Каковы были показатели его работы за последний год по следующим параметрам: собственный капитал, общие активы, общие обязательства, общие депозиты, чистый доход и число филиалов?
18. ***Интернет-вопрос. 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?

19. ***Интернет-вопрос. Резервные требования: произошли ли какие-либо изменения в табл. 14.1?*** Посетите веб-сайт Федеральной резервной системы (www.federalreserve.gov/) и выберите заголовок «*Subject Index*» («Тематический индекс»). Под буквой «*R*» выберите *Requirement, Regulation D* («Требования, регулирующее положение *D*»). Проверьте последние уточнения резервных требований, чтобы убедиться, не требует ли какая-то часть табл. 14.1 корректировки. Если да, внесите в таблицу новые цифры.

Кредитно-денежная политика



Некоторые комментаторы в газетах утверждают, что председатель Совета управляющих Федеральной резервной системы (в последние годы это Алан Гринспэн [*Alan Greenspan*]) по своей значимости и влиянию является вторым человеком в Соединенных Штатах (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.

Как было показано в гл. 13, центральный банк США (который часто и на профессиональном жаргоне, и среди широкой общественности называют «Фед») состоит из 12 федеральных резервных банков. Во вставке «Международный ракурс 15.1» перечисляются и другие центральные банки мира, а в некоторых случаях также указываются их сокращенные названия.

Консолидированный балансовый отчет федеральных резервных банков

Как ФРС проводит кредитно-денежную политику в стране? Чтобы лучше в этом разобраться, давайте познакомимся с балансовым отчетом ФРС. В табл. 15.1 представлен консолидированный балансовый отчет, где показаны все основные активы и обязательства 12 федеральных резервных банков по состоянию на 7 мая 2003 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.

Ценные бумаги Показанные в табл. 15.1 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 (долгосроч-



Международный ракурс 15.1

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*)

ные 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,

Таблица 15.1

Консолидированный балансовый отчет 12 федеральных резервных банков по состоянию на 7 мая 2003 г. (в млн долл.)

Активы		Обязательства и собственный капитал	
Ценные бумаги	647 580	Резервы коммерческих банков	21 417
Ссуды коммерческим банкам	59	Депозиты Казначейства	6050
Прочие активы	86 768	Банкноты Федеральной резервной системы	657 217
		Прочие обязательства и собственный капитал	49 723
Итого	734 407	Итого	734 407

Источник: Federal Reserve Statistical Release, H.4.1, May 7, 2003, www.federalreserve.gov/.

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, теперь мы можем изучить, как ФРС способна 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. ■ **15.1 Tools oF monetary policy**

Операции на открытом рынке

Рынки облигаций являются «открытыми» для всех покупателей и продавцов корпоративных и государственных облигаций (ценных бумаг). **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. С точки зрения степени влияния на предложение денег 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.

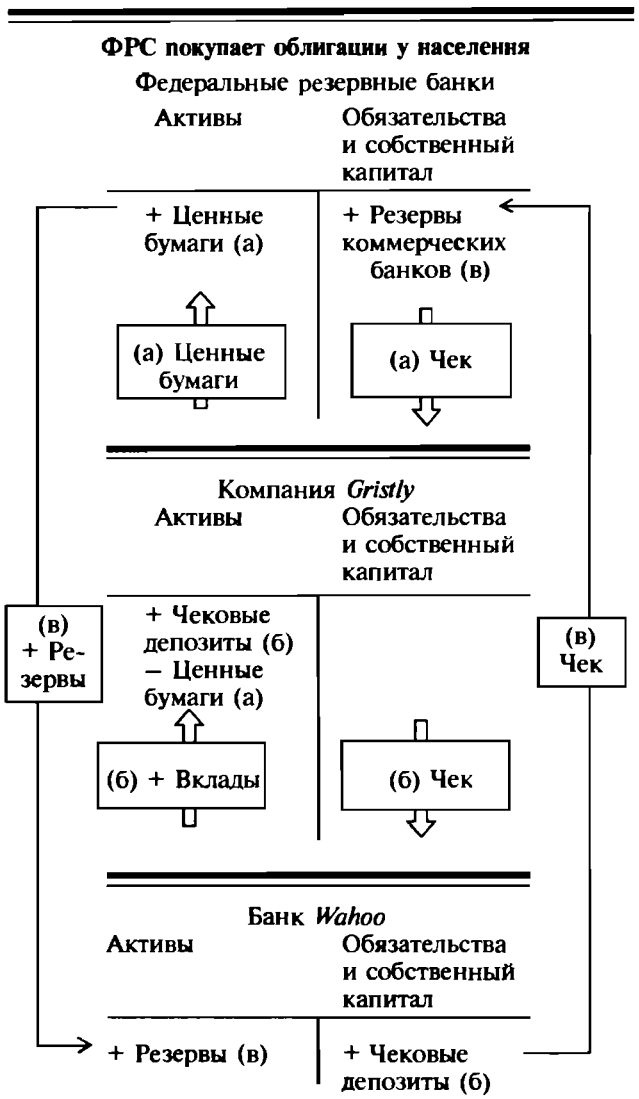
Самый важный аспект этой трансакции состоит в том, что, когда федеральные резервные банки покупают ценные бумаги у коммерческих банков, резервы коммерческих банков, а следовательно, и их способность к кредитованию возрастают.

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. Трансакция проходит 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.

Изменения в балансовых отчетах, помеченные соответствующими шагами трансакции, выглядят следующим образом:



В данном случае особенно важны два аспекта этой трансакции. Во-первых, как и при покупке федеральными резервными банками ценных бумаг непосредственно у коммерческих банков, в результате этой трансакции резервы и кредитоспособность системы коммерческих банков возрастают. Этот факт отмечен знаком «плюс» перед статьей «Резервы», показывающей увеличение активов банка *Wahoo*. Во-вторых, покупка государственных облигаций центральными банками сама по себе увеличивает предложение денег (независимо от расширения денежного предложения, которое может произойти вследствие увеличения резервов коммерческого банка). Непосредственный рост денежного предложения произошел в форме увеличения количества денег на чековых счетах за счет депозита компании *Gristly*; и поэтому чековые вклады в банке *Wahoo* отмечены знаком «плюс». Поскольку эти чековые вклады рассматриваются компанией *Gristly* как активы, чековые вклады в балансовом отчете компании *Gristly* возросли (знак «плюс»).

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. 15.1, 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 трансакциях 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. 15.1 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 облигации – у коммерческих банков или населения в целом.

Продажа ценных бумаг Вы, вероятно, уже понимает, что продажа федеральными резервными

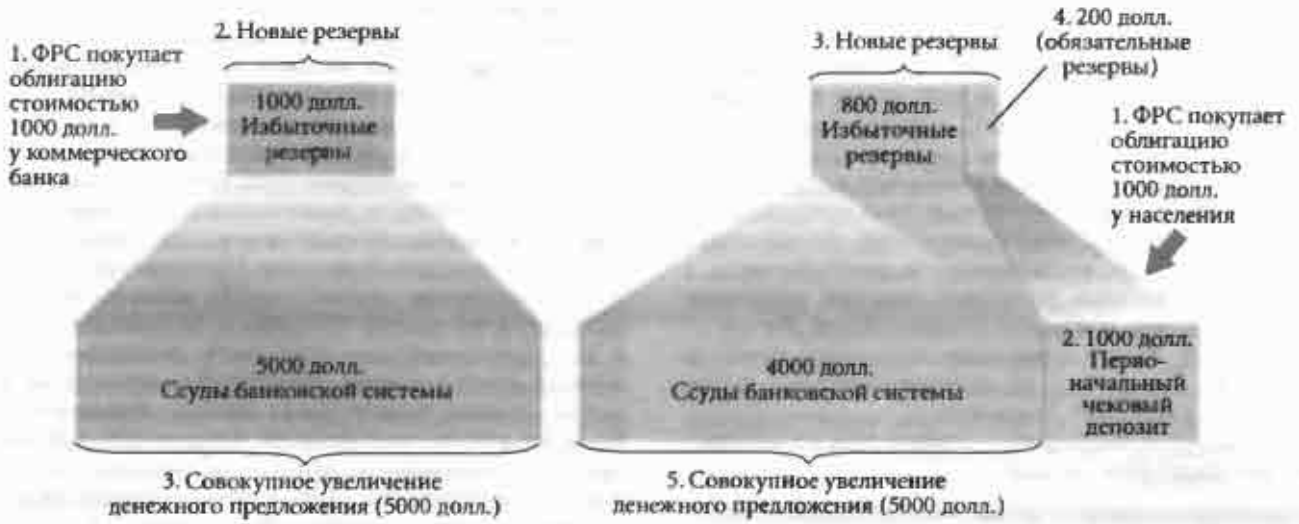


Рис. 15.1

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.

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 пролают 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 трансакции (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) Федеральная резервная система учитывает этот чек, сокращая резервы банка *Wahoo*;
в) банк *Wahoo* возвращает компании *Gristly* ее чек, сокращая на соответствующую сумму текущий счет компании.

Изменение балансовых отчетов при этой трансакции имеет следующий вид:

ФРС продает облигации коммерческим банкам



Продажа федеральными резервными банками облигаций на 1000 долл. системе коммерческих банков сокращает ее фактические и избыточные резервы 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 резервов 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. 15.1 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 трансакций лежат цена облигаций и величина процентной ставки. Из гл. 13 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. Возросшие 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 и манипулируя установленной законом **резервной нормой**. Покажем, как это происходит на примере. Предположим, балансовый отчет коммерческого банка свидетельствует, что его резер-

вы составляют 5000 долл., а чековые депозиты — 20 000 долл. Если законом установлена резервная норма 20% (строка 2 табл. 15.2), 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, приведенном в табл. 15.2, избыточные резервы превращаются в обязательные резервы 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 (см. гл. 14, трансакции 6 и 8).

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 3000 долл. В результате способность отдельного банка к кредитованию, а значит, и к созданию денег также возрастет с 1000 долл. до 3000 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. 15.2, 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 3000 долл. до 1000 долл., а мультипликатор депозитных вкладов понижается с 10 до 5. Потенциал банковской системы к созданию денег падает с 30 тыс. долл. (3 тыс. долл. × 10) до 5 тыс. долл. (1000 × 5). *Повышение резервной нормы заставляет банки сокращать чековые депозиты, которые они создали через выдачу ссуд.*

Хотя изменение резервной нормы — мощный инструмент денежного контроля, применяется он нечасто. В последний раз ФРС прибегла к этому средству в 1992 г., когда снизила резервную норму с 12 до 10%.

Таблица 15.2

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

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**.

Будучи требованием к коммерческому банку, вексель (расписка) банка-заемщика 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 коммерческие банки могут брать 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 2.**)

«Дешевые» и «дорогие» деньги

Предположим, экономика переживает период спада и безработицы. Руководство ФРС принимает решение, что для стимулирования совокупного спроса, который мог бы поглотить свободные ресурсы, необходимо увеличить предложение денег. В этом случае ФРС должна добиться роста избыточных резервов коммерческих банков. Что она может для этого сделать?

- ***Покупка ценных бумаг*** Покупая ценные бумаги на открытом рынке, ФРС может увеличить резервы коммерческих банков. После обналичивания чеков, выданных ФРС за покупку ценных бумаг, коммерческие банки видят, что их резервы возросли.
- ***Снижение резервной нормы*** Снизив резервную норму, ФРС добивается того, что обязательные резервы автоматически переводятся в избыточные, а величина денежного мультипликатора возрастает.
- ***Снижение учетной ставки*** Снизив учетную ставку, ФРС может стимулировать коммерческие банки увеличивать свои резервы через заимствования у федеральных резервных банков.

Такой набор действий называют **политикой «дешевых» денег** (или *экспансионистской кредитно-*

денежной политикой). Ее задача – удешевление кредита и облегчение доступа к нему с целью увеличения совокупного спроса, объема продукции и занятости.

Теперь предположим, что ситуация является другой и излишние расходы подталкивают экономику к инфляционной спирали. При таком развитии событий ФРС должна попытаться сократить совокупный спрос путем ограничения предложения денег. Это означает сокращение резервов коммерческих банков. Как это делается?

- ***Продажа ценных бумаг*** Продавая ценные бумаги на открытом рынке, ФРС может снизить резервы коммерческих банков.
- ***Повышение резервной нормы*** Увеличение резервной нормы автоматически лишает коммерческие банки избыточных резервов и уменьшает величину денежного мультипликатора.
- ***Повышение учетной ставки*** Рост учетной ставки ослабляет интерес коммерческих банков к наращиванию своих резервов через заимствования у федеральных резервных банков.

Такой набор мер получил название **политики «дорогих» денег** (*сдерживающей* или *ограничивающей кредитно-денежной политики*). Ее цель – ограничить денежное предложение, чтобы сократить расходы и контролировать инфляцию.

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 небольших 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. К тому же, ни у кого не возникает вопросов о способности федеральных резервных банков влиять на резервы коммерческих банков через покупку или продажу облигаций. Даже беглый взгляд на консолидированный балансовый отчет федеральных резервных банков (табл. 15.1) показывает наличие очень больших запасов у них государственных ценных бумаг (648 млрд долл.). Продажа этих ценных бумаг может теоретически снизить резервы коммерческих банков с 21 млрд долл. 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.

ФРС часто снижает или повышает учетную ставку, но этот инструмент менее важен, чем операции на открытом рынке. В среднем только 2–3% резервов коммерческих банков приобретены у федеральных резервных банков. На самом деле операции на открытом рынке обычно приводят к тому, что банки прежде всего берут ссуды у федеральных резервных банков. Другими словами, если продажи ФРС облигаций населению временно приводят к тому, что коммерческие банки испытывают дефицит резервов, коммерческие банки могут взять ссуды у федеральных резервных банков. Коммерческие банки занимают у федеральных резервных банков, главным образом, реагируя на операции на открытом рынке, а не в ответ на изменение учетной ставки.

В последние годы учетная ставка стала пассивным элементом кредитно-денежной политики. В первую очередь для изменения предложения денег ФРС использует операции на открытом рынке, тем самым заметно влияя на краткосрочные процентные ставки в стране. Одновременно она корректирует учетную ставку, единственную ставку, которую ФРС непосредственно устанавливает, чтобы она соответствовала остальным краткосрочным ставкам.

Краткое повторение 15.1

- Цель кредитно-денежной политики – помочь экономике достичь такого уровня внутреннего производства, которому присущи полная занятость ресурсов, стабильность уровня цен и экономический рост.
- 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, осуществляемые 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).
- Наиболее важный механизм денежного контроля, имеющийся в распоряжении ФРС, – операции на открытом рынке.

Кредитно-денежная политика, реальный ВВП и уровень цен

До настоящего времени мы только объясняли, как Федеральная резервная система может влиять на кредитно-денежную политику. Теперь нам необходимо соединить предложение денег, рост учетной процентной ставки, расходы на инвестиции с совокупным спросом, чтобы изучить влияние кредитно-денежной политики на экономику в целом. Как же работает кредитно-денежная политика? **15.1 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. 15.2 (**Ключевой график**).

Денежный рынок На рис. 15.2а графически представлен денежный рынок, где объединены кривая спроса на деньги и кривая предложения денег. Из гл. 13 мы помним, что совокупный спрос на деньги состоит из спроса на деньги для совершения сделок и спроса на деньги как актив. Спрос на деньги для совершения сделок непосредственно связан с номинальным ВВП. Спрос на деньги как актив обратно пропорционален процентной ставке, которая представляет собой альтернативные издержки хранения денег в качестве актива: чем выше издержки, тем меньше денег склонны держать люди на руках. На рис. 15.2а совокупный спрос на деньги D_m показан в виде обратно пропорциональной зависимости от процентной ставки. Вспомним также, что рост номинального ВВП смещает кривую D_m вправо, а сокращение номинального ВВП – влево.

На рис. 15.2 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 Федеральной резервной системой. 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 на рис. 15.2 D_m, 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. 10 мы знаем, что для принятия инвестиционных решений важна реальная, а не номинальная процентная ставка. Исходя из этого мы строим рис. 15.2а на основе реальной процентной ставки.

Инвестиции Теперь перенесем 10%-ю, 8%-ю и 6%-ю ставки на рис. 15.2б, 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.

Колебания процентной ставки влияют на инвестиционные расходы еще и потому, что делают приобретение капитального оборудования более или менее привлекательным для инвесторов по сравнению с покупкой облигаций. Рост процентной ставки по облигациям при данной ожидаемой прибыли от покупки капитального оборудования побуждает фирмы тратить больше своих сбережений на приобретение ценных бумаг, чем на приобретение инвестиционных товаров. И наоборот, при определенной ожидаемой прибыли от капитальных вложений снижение процентной ставки увеличивает привлекательность инвестиционных товаров в сравнении с облигациями.

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. 15.2б, изменяется обратно пропорционально процентной ставке.

Равновесный ВВП На рис. 15.2в 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. 15.2а составляет 150 млрд долл. (S_{m2}), а соответствующая ему равновесная процентная ставка – 8%. На рис. 15.2б 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. 15.2в образуют кривую совокупного спроса AD_2. Пересечение этой кривой AD_2 с кривой совокупного предложения AS определяет равновесный реальный объем продукции Q_f 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. 15.2а, сопутствует иное сочетание процентной ставки, объема инвестиций, кривой совокупного спроса, реального объема продукции и уровня цен.

Эффект политики «дешевых» денег

Теперь предположим, что объем денежного предложения на рис. 15.2а равен 125 млрд долл. (S_{m1}). Поскольку соответствующий ему реальный объем продукции Q_1 на рис. 15.2в существенно ниже уровня производства при полной занятости Q_f, 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. 15.2а, падение процентной ставки с 10 до 8% и, как показано на рис. 15.2б, – 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. 15.2в, 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. 15.3.

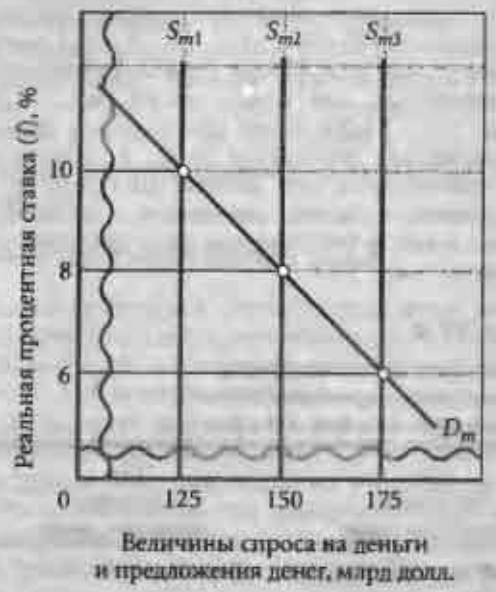
Таблица 15.3

Кредитно-денежная политика как инструмент противодействия экономическим спадам и инфляции

(1) Политика «дешевых» денег	(2) Политика «дорогих» денег
Проблема: безработица и рецессия	*Проблема*: 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

[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. 15.2а.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



(а) Денежный рынок

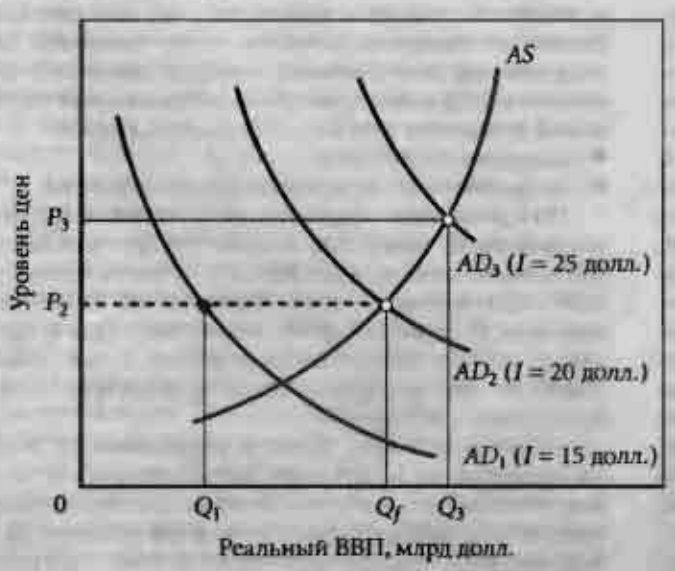


(б) Спрос на инвестиции

Быстрый тест 15.2

1. Конечная цель политики «дешевых» денег на графике показана:
   а) сокращением предложения денег от S_{m3} до S_{m1};
   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.; сокращение совокупного спроса от AD_3 до AD_2;
   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. 15.2

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:
   а) повышения дисконтной ставки;
   б) сокращения налогов;
   в) покупки государственных ценных бумаг на открытом рынке;
   г) 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:
   а) смещение кривой совокупного спроса вправо на 20 млрд долл.;
   б) рост реального ВВП на 25 млрд долл.;
   в) рост реального ВВП на 100 млрд долл.;
   г) смещение кривой совокупного спроса влево на 5 млрд долл.

Ответы: 1г; 2в; 3в; 4а.

Эффект политики «дорогих» денег

Теперь допустим, что предложение денег на рис. 15.2а равно 175 млрд долл. (S_{m3}). Тогда процентная ставка – 6%, инвестиционные расходы – 25 млрд долл., а совокупный спрос – AD_3. В этом случае, как показано на рис. 15.2в, возникает положительный разрыв ВВП, равный разнице между Q_3 и Q_f, и инфляция спроса. Чтобы обуздать расходы, ФРС приходится проводить политику «дорогих» денег.

Совет управляющих ФРС должен указать федеральным резервным банкам на необходимость предпринять 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 чековых 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 долл. (S_{m3}) до 150 млрд долл. (S_{m2}), как показано на рис. 15.2а, то процентная ставка возрастет с 6 до 8%, а объем инвестиций уменьшится с 25 млрд до 20 млрд долл. (рис. 15.2б). 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 устранит 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 цен[2].

Цепочка причинно-следственных связей между политикой «дорогих» денег и инфляцией спроса показана в столбце (2) табл. 15.3. (**Ключевой вопрос 5.**)

[2] 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. 15.2а, становится менее значительным.

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.

Повышенное внимание ставкам по федеральным фондам

ФРС в настоящее время основное внимание в своей кредитно-денежной политике уделяет, когда это необходимо для стабилизации экономики, изменению **ставкам по федеральным фондам**. Напомним, процентная ставка по федеральным фондам определяется как межбанковская ставка по однодневным ссудам. Заявления ФРС о намерении повысить процентную ставку по федеральным фондам означают наступление политики более «дорогих» денег и, напротив, заявления о снижении этой ставки предвещают политику «дешевых» денег. В целом процентные ставки повышаются и снижаются вместе с движением ставки по федеральным фондам. Например,

на рис. 15.3 мы можем наблюдать изменение **базовой процентной ставки** – ставки, которую банки назначают своим наиболее платежеспособным и первоклассным заемщикам; обычно она повышается и снижается вместе со ставкой по федеральным фондам. Базовая процентная ставка – это эталонная ставка, которую банки используют в качестве отсчетной точки для установления широкого диапазона процентных ставок по займам для бизнеса и отдельных людей. Изменяя ставку по федеральным фондам, ФРС тем самым изменяет, наряду с широким диапазоном других краткосрочных ставок, и базовую процентную ставку.

ФРС не устанавливает ни ставку по федеральным фондам, ни базовую процентную ставку, обе эти ставки определяются как равновесные. Но ФРС является монопольным поставщиком банковских резервов. Когда она снижает банковские резервы через операции на открытом рынке, ставка по федеральным фондам повышается. Когда она повышает банковские резервы, ставка по федеральным фондам снижается. Поскольку общие банковские резервы помогают определить общие суммы ссуд и предложения денег, изменения предложения банковских резервов также влияют на общее предложение денег и тем самым на базовую процентную ставку.

Чтобы повысить процентную ставку по федеральным фондам, ФРС продает денежные обязательства на свободном рынке. Подобные операции на открытом рынке позволяют сократить излишки резервов в банковской системе, а также излишки однодневных кредитов, доступные на рынке федеральных фондов. Сокращение предложения избыточных резервов на этом рынке способствует повышению процентной ставки по федеральным фондам. Более того, сокращение избытка резервов способствует сокращению объема межбанковских заимствований и через это – объема депозитных вкладов. А как мы уже знаем, сокращение предложения денег ведет к росту процентных ставок всех видов, в том числе и базовой процентной ставки.

И наоборот, когда ФРС стремится сократить ставку федеральных фондов, она покупает облигации у банков и населения, в результате чего предложение резервов на рынке федеральных фондов растет, а процентные ставки снижаются. Предложение денег увеличивается, поскольку избыток предложения резервов ведет к росту межбанковского заимствования и созданию денег на основе депозитных вкладов. В результате процентные ставки в целом снижаются, включая базовую процентную ставку. **(Ключевой вопрос 6.)**



Рис. 15.3

Базовая процентная ставка и ставка по федеральным фондам США, 1994–2003 гг. Базовая процентная ставка растет и снижается вместе с изменениями ставки по федеральным фондам.

Источник: данные Федеральной резервной системы, www.federalreserve.gov/.



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 не способна 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 приготовиться, 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.

Последние примеры применения кредитно-денежной политики

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 в 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 2001 г. 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 сохраняла 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 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 слов и за то, что помогла 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.

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 временно́го 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.

Изменение скорости обращения денег Совокупные расходы можно рассматривать как денежное предложение, умноженное на **скорость обращения денег**, т.е. на число, указывающее, сколько раз в среднем в течение года доллар расходуется на покупку товаров и услуг. Так, если денежное предложение составляет 150 млрд долл., то при скорости обращения денег, равной 4, совокупные расходы составляют 600 млрд долл. (150 млрд долл. × 4), а при скорости обращения денег, равной 3, – лишь 450 млрд долл. (150 млрд долл. × 3).

В некоторых обстоятельствах скорость обращения денег может меняться в направлении, противоположном изменению денежного предложения, тем самым тормозя планируемые изменения денежного предложения. В периоды инфляции, когда ФРС ограничивает денежное предложение, скорость обращения денег может возрастать. Поэтому совокупный спрос и инфляция могут ограничиваться не в той мере, на который рассчитывала Федеральная резервная система, проводя свою политику. И наоборот, когда принимаются меры для увеличения денежного предложения в периоды спада, обращение денег может замедляться. Если события развиваются по этому сценарию, совокупный спрос и реальный ВВП на желаемую величину не возрастут.

Подобное возможное поведение скорости обращения денег объясняется спросом на деньги как актив. Политика «дешевых» денег, например, ведет к увеличению денежного предложения по сравнению со спросом на них и тем самым к падению процентной ставки (рис. 15.2а). Но теперь, когда процентная ставка – альтернативные издержки владения деньгами в качестве актива – понизилась, население захочет держать большее количество денежных средств. Это значит, что доллары будут переходить из рук в руки – от домохозяйств к фирмам и обратно – медленнее. Если выразить эту идею более кратко, скорость обращения денег снижается. При обратном ходе событий политика «дорогих» денег вызовет, вероятно, увеличение скорости обращения денег. Чтобы кредитно-денежная политика работала, ФРС, возможно, необходимо применять ее очень решительно, чтобы преодолеть указанные потенциально возможные изменения скорости, негативно влияющие на достижение требуемых целей.

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 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.

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 резервы 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 возможна, если экономика страны останется слабой. Однако по состоянию на август 2003 г. дефляции в США не было.)

«Умелый» менеджмент или целевая инфляция

Под руководством Алана Гринспэна ФРС активно управляет предложением денег, стараясь избегать 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 Комитет по операциям на открытом рынке (*FOMC*) использовали все свои знания (и, как предполагают некоторые специалисты, «интуицию Гринспэна»), чтобы определить наиболее подходящие для каждой ситуации изменения кредитно-денежной политики.

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 один-два процента 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 интуитивным предложениям Гринспэна. (В частности, они указывают, что политика ФРС в общем соответствует так называемому правилу Тейлора, сущность которого разбирается во вставке «Последний штрих» к гл. 19.) Опираясь на общий успех кредитно-денежной политики ФРС с 1990 г., критики целевой инфляции задают вопрос: зачем навязывать ей явно выраженную инфляционную задачу?

Краткое повторение 15.2

- 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 скорости обращения денег ослабят планируемое воздействие; в) потенциальная неэффективность в периоды спада.

- ФРС информирует заинтересованные структуры об изменениях кредитно-денежной политики, объявляя об изменениях процентной ставки по федеральным фондам.
- 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.

Кредитно-денежная политика и международная экономика

В гл. 12 мы обратили внимание, что наличие связей между странами мира осложняет проведение фискальной политики, проводимой в отдельном государстве. Эти связи оказывают свое влияние и на кредитно-денежную политику.

Эффект чистого экспорта Как вы помните из гл. 12, экспансионистская фискальная политика (финансирование государственных заимствований) может увеличивать спрос на деньги и способствовать росту процентной ставки внутри страны, так как органы власти вступают с частным бизнесом в конкуренцию за займы. Повышение процентной ставки приводит к тому, что на валютных рынках доллар дорожает, а это ведет к росту объема импорта, сокращению объема экспорта и, как результат, сокращению объема чистого экспорта США, что ослабляет стимулы для экспансионистской фискальной политики (рис. 12.5в). Таким образом действует так называемый *эффект чистого экспорта*, проявляющийся при применении фискальной политики.

Имеет ли политика «дешевых» денег подобные последствия? Ответ на этот вопрос является отрицательным. Как показано в столбце (1) табл. 15.4, политика «дешевых» денег действительно порождает эффект чистого экспорта, но его направленность лишь усиливает воздействие проводимой политики. Политика «дешевых» денег в США снижает процентную ставку внутри страны. Снижение процентной ставки сокращает приток финансового капитала в Соединенные Штаты. Следовательно, спрос на доллары на иностранных валютных рынках падает, вызывая обесценение доллара. Это значит, что для покупки, скажем, японской иены или швейцарского франка потребуется больше долларов. Все иностранные товары для американцев становятся дороже и, наоборот, американские товары для иностранцев – дешевле. Американский импорт сокращается, а экспорт расширяется, т.е. чистый экспорт растет. В результате совокупные расходы и равновесный ВВП в США увеличиваются.

Таблица 15.4
Кредитно-денежная политика и эффект чистого экспорта

(1) Политика «дешевых» денег	(2) Политика «дорогих» денег
Проблема: рецессия, медленный рост	*Проблема*: инфляция
↓	↓
Политика «дешевых» денег (снижение процентной ставки)	Политика «дорогих» денег (повышение процентной ставки)
↓	↓
Снижение иностранного спроса на доллары	Повышение иностранного спроса на доллары
↓	↓
Обесценение доллара	Удорожание доллара
↓	↓
Увеличение чистого экспорта (рост совокупного спроса, усиление политики «дешевых» денег)	Сокращение чистого экспорта (снижение совокупного спроса, усиление политики «дорогих» денег)

Вывод: в отличие от экспансионистской фискальной политики (сокращающей чистый экспорт), политика «дешевых» денег *увеличивает* чистый экспорт. Обесценение доллара, возникающее из-за более низкой процентной ставки, означает, что чистый экспорт, как и инвестиции в стране, растет. Те же выводы справедливы и для политики «дорогих» денег. Вся цепочка событий политики «дорогих» денег представлена в столбце (2) табл. 15.4.

Макроэкономическая стабильность и торговый баланс Предположим, помимо внутренней макроэкономической стабильности важной задачей считается и достижение Соединенными Штатами баланса между экспортом и импортом, т.е. чистый экспорт должен быть равен нулю. Проще говоря, США хотели бы, чтобы их внешняя торговля «самоокупалась», т.е. чтобы экспорт приносил денежный доход, достаточный для финансирования импорта.

Взглянем опять на столбец (1) табл. 15.4, но на этот раз предположим, что изначально США имеют крупный внешнеторговый дефицит, означающий существенное превышение импорта над экспортом, другими словами, отсутствие самоокупаемости американской внешней торговли. Проследив цепочку причинно-следственных связей в столбце (1)

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

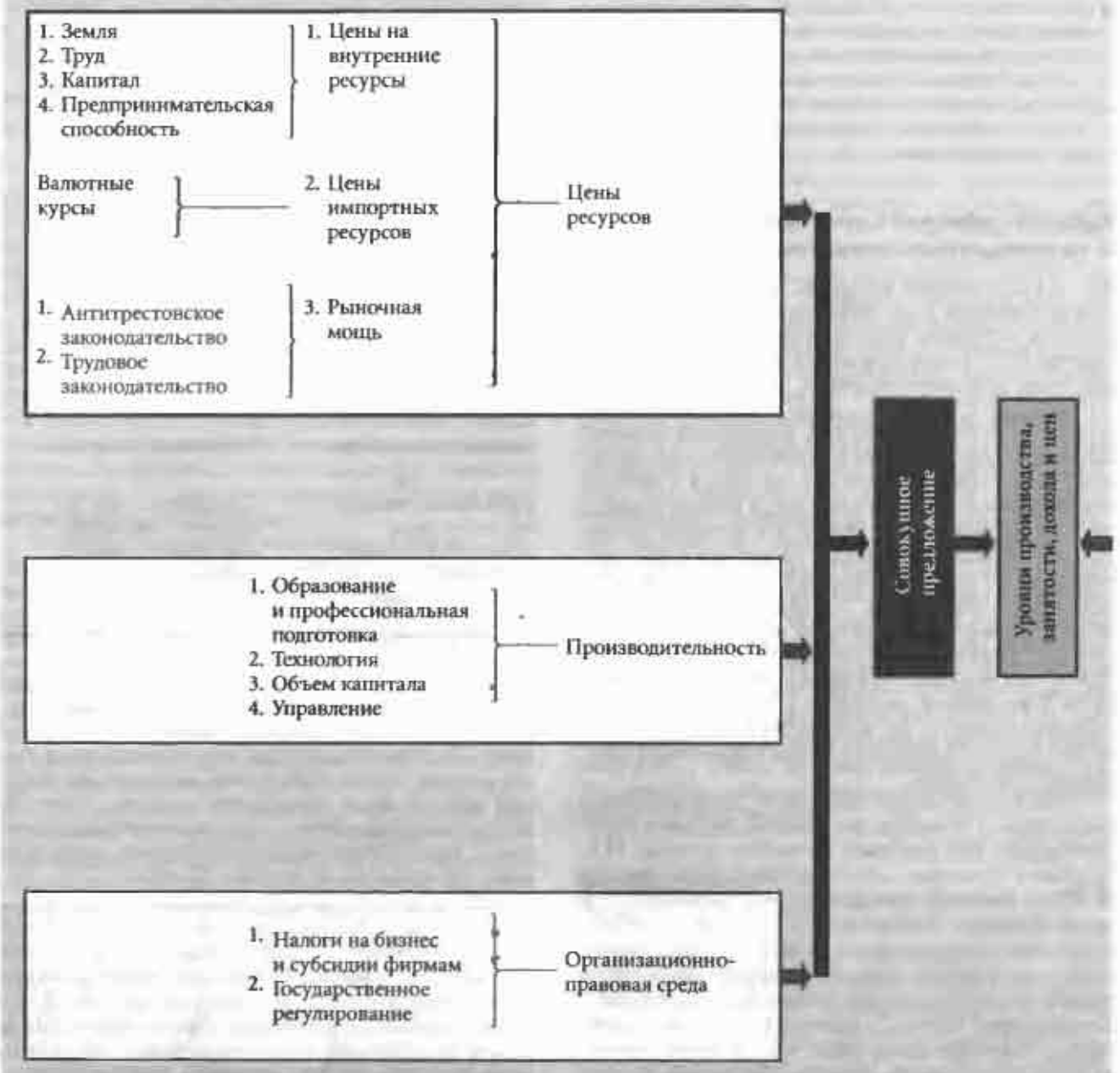
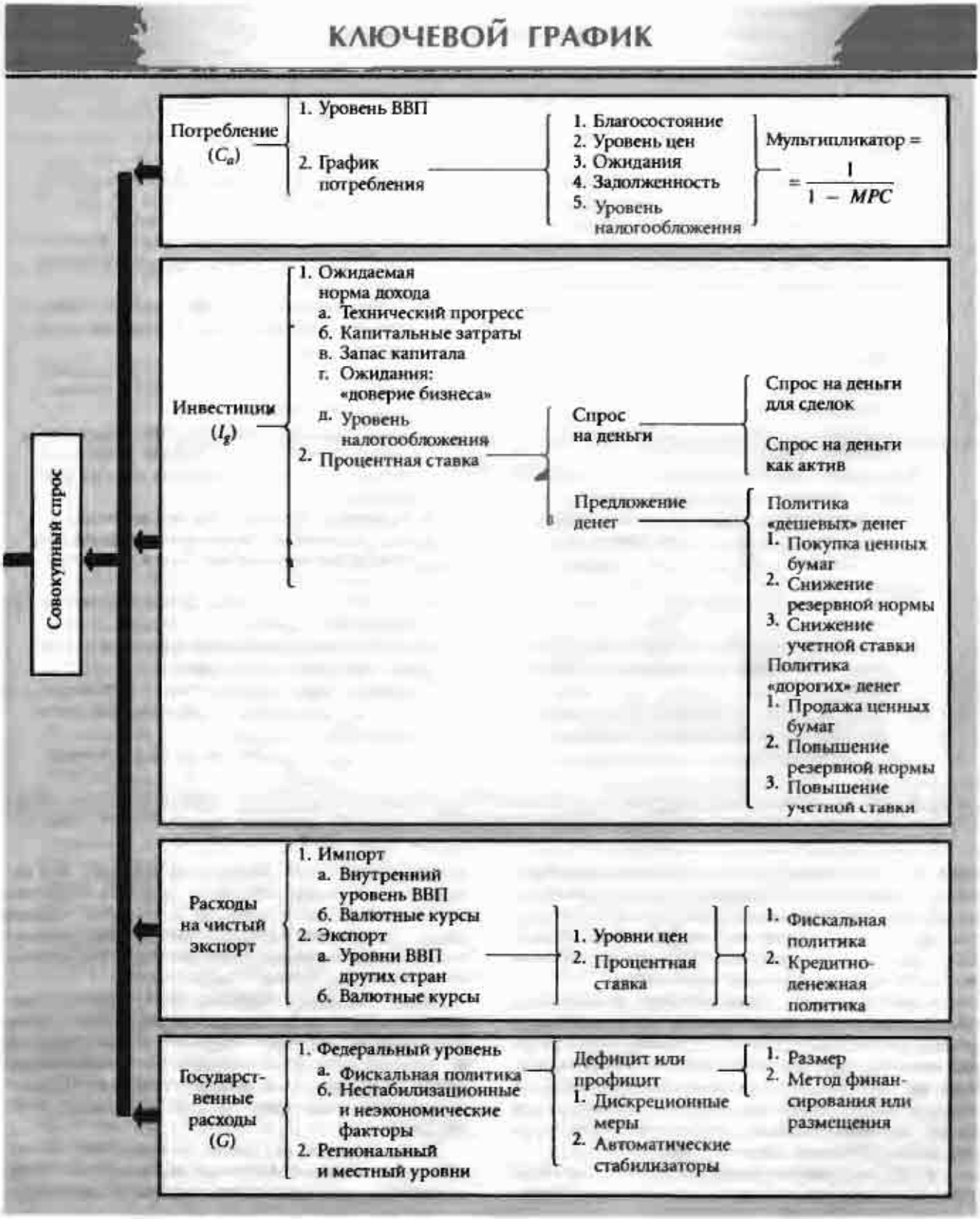


Рис. 15.4

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 зеленым цветом.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Быстрый тест 15.4

1. При прочих равных условиях повышение доступности внутренних ресурсов приводит:
   а) к 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:
   а) к 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:
   а) к 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; 2б; 3а; 4а.

табл. 15.4, мы обнаружим, что политика «дешевых» денег, снижая международную стоимость доллара, увеличивает американский экспорт и сокращает импорт. Это увеличение чистого экспорта улучшает ситуацию с внешнеторговым дефицитом, наличие которого мы предположили изначально.

Вывод: *политика «дешевых» денег, предназначенная для смягчения безработицы и ускорения вялого роста, совместима с задачей корректировки дефицита торгового баланса.* Наоборот, если изначально экспорт значительно превышал импорт, т.е. Соединенные Штаты имели бы крупное положительное сальдо торгового баланса, уместно было бы воспользоваться политикой «дорогих» денег.

Теперь рассмотрим столбец (2) табл. 15.4 и опять предположим, что вначале Соединенные Штаты имели крупный внешнеторговый дефицит. Мы обнаружим, что под воздействием политики «дорогих» денег, призванной ограничить инфляцию, чистый экспорт сокращается или, другими словами, экспорт уменьшается, а импорт увеличивается. Это означает рост внешнеторгового дефицита.

Вывод: *политика «дорогих» денег, предназначенная для смягчения инфляции, противоречит задаче корректировки дефицита торгового баланса.* Если же изначальная проблема состояла бы в избыточном положительном сальдо внешней торговли, политика «дорогих» денег привела бы к ликвидации этого профицита.

Таким образом, мы видим, что политика «дешевых» денег облегчает торговый дефицит и усугубляет проблему положительного сальдо внешней тор-

говли, политика «дорогих» денег облегчает проблему положительного сальдо внешней торговли и усугубляет внешнеторговый дефицит. Таким образом, при определенном стечении обстоятельств возникает конфликт, или противоречие, между использованием кредитно-денежной политики для достижения экономической стабильности внутри страны и поддержанием баланса ее международной торговли. **(Ключевой вопрос 8.)**

Общая картина

Основные теоретические и политические аспекты макроэкономического анализа, проведенного в данной главе и восьми предыдущих главах, сведены воедино на рис. 15.4 **(Ключевой график)**. На этой «панорамной картине» видно, каким образом взаимосвязаны друг с другом 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).

РЕЗЮМЕ

1. Кредитно-денежная политика призвана помочь экономике достичь такого уровня, для которого характерны стабильность цен, полная занятость и экономический рост.
2. С точки зрения кредитно-денежной политики наиболее важными активами федеральных резервных банков являются ценные бумаги и ссуды коммерческим банкам. К основным обязательствам относятся резервы банков-членов, депозиты Казначейства и банкноты ФРС.
3. Существуют три инструмента кредитно-денежной политики: а) операции на открытом рынке; б) резервная норма; в) учетная ставка.
4. Воздействие кредитно-денежной политики осуществляется в виде 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. В табл. 15.3 в обобщенном виде представлены основные черты политики «дешевых» и «дорогих» денег.
5. К преимуществам кредитно-денежной политики относятся ее гибкость и политическая приемлемость.
6. В последнее время, когда экономика динамично росла, ФРС активно использовала кредитно-денежную политику для сдерживания инфляции, ограничила глубину рецессии 2001 г. и способствовала восстановлению экономики. В настоящее время почти все экономисты рассматривают кредитно-денежную политику как важный стабилизационный инструмент.
7. Кредитно-денежная политика имеет ряд ограничений и может столкнуться с некоторыми потенциальными проблемами, вызванными: а) лагом понимания ситуации и операционным лагом, что осложняет выбор правильного времени применения кредитно-денежной политики; б) изменением скорости обращения денег, что может частично ослабить желаемые результаты политики, направленной на изменение предложения денег; в) при серьезной рецессии нежеланием фирм занимать деньги и тратить их на инвестиционные товары, что может ограничить эффективность экспансионистской кредитно-денежной политики.
8. Некоторые экономисты рекомендуют, чтобы Соединенные Штаты последовали примеру ряда других стран, в том числе Канады и Великобритании, и заменили «умелый менеджмент» кредитно-денежной политикой так называемой *целевой инфляцией* или, по крайней мере, использовали эти два подхода совместно друг с другом.
9. Влияние политики «дешевых» денег на ВВП страны усиливается при увеличении чистого экспорта, которое происходит в результате снижения процентной ставки в стране. При сокращении чистого экспорта усиливается действие политики «дорогих» денег. В определенных усло-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Для Федеральной резервной системы жизнь – набор метафор

В популярных средствах массовой информации работу Совета управляющих ФРС и его председателя (эту должность с 1987 г. по настоящее время занимает Алан Гринспэн) 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 беспрерывной 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 Гринспэна.

Всегда невозмутимый Гринспэн 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.

– Итак, в чем проблема? – задает Гринспэн свой первый вопрос.

– Да вот, – отвечает клиент, – шесть лет отлично бегала, но с недавнего времени начала барахлить.

– Эти машины горазды на всякие фокусы, – говорит Гринспэн. – 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 Гринспэн. – 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 Гринспэна, а это не слишком-то большое войско.

Генерал Гринспэн 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:

виях между воздействием кредитно-денежной политики на международную стоимость доллара, проводимой для устранения дисбаланса внешней торговли, и использованием этой политики для внутриэкономической стабилизации может возникнуть противоречие.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Кредитно-денежная политика (*monetary policy*)
Операции на открытом рынке (*open-market operations*)
Резервная норма (*reserve ratio*)
Учетная ставка (*discount rate*)
Политика «дешевых» денег (*easy money policy*)
Политика «дорогих» денег (*tight money policy*)
Ставка по федеральным фондам (*Federal Funds rate*)
Базовая процентная ставка (*prime interest rate*)
Скорость обращения денег (*velocity of money*)
Циклическая асимметрия (*cyclical asymmetry*)
Целевая инфляция (*inflation targeting*)

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

– Последняя сводка с западноевропейского фронта, сэр. Крупнейшие промышленно развитые страны ведут наступление на доллар.

Гринспэн оборачивается к большой карте театра военных действий.

– Мы должны отразить эту атаку, – восклицает он.

– Так точно, сэр. – И офицер поворачивается, чтобы уйти.

– Удержите его! – приказывает Гринспэн. Но 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? Отступать?» – Тем временем макроэкономические войска попали в окружение.

– Ввести в бой резерв, – командует Гринспэн 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 анекдоте, усиленно склоняют ФРС «отдохнуть и расслабиться». Порой в этих уговорах звучит скрытая угроза.

Как-то поздним вечером Алан Гринспэн одиноко бредет по пустынной улице. Неожиданно на темной аллее путь ему преграждают два головореза.

– Что вам нужно? – спрашивает Гринспэн.

– Расслабься, – отвечает один.

– Как же мне расслабиться, – говорит Гринспэн, – 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 Гринспэн.

– 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 смехотворно: 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.

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Используя балансовые отчеты коммерческого банка и федерального резервного банка, покажите влияние на резервы коммерческого банка каждой из следующих сделок.
   а. Федеральные резервные банки покупают ценные бумаги у частных фирм и потребителей.
   б. Коммерческие банки берут ссуды в федеральных резервных банках.
   в. ФРС понижает резервную норму.

2. ***Ключевой вопрос*** Таблицы, приведенные ниже, – это консолидированные балансы 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).

		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	–	–	–

а. 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.

б. 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.

в. Федеральные резервные банки покупают ценные бумаги на 2 млрд долл. у коммерческих банков. Покажите, каким будет новый балансовый отчет, заполнив столбец (3).

г. Теперь вновь проанализируйте эти три трансакции, 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%?

3. ***Ключевой вопрос*** Представьте, что вы член Совета управляющих ФРС. Экономика переживает ост-рую 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 и совокупный спрос.

4. В чем состоит главная цель кредитно-денежной политики? Опишите цепочку причинно-следственных связей, которая складывается при осуществлении кредитно-денежной политики. Каковы основные сильные стороны кредитно-денежной политики?

5. Что такое «скорость» применительно к деньгам? Предположим, ФРС снижает предложение денег с 3 млрд до 2 млрд долл., но скорость повышается с 3 до 5. Насколько, если это вообще будет, снизятся общие расходы? Что экономисты имеют в виду, когда говорят, что кредитно-денежная политика может демонстрировать циклическую асимметрию?

6. ***Ключевой вопрос.*** Покажите разницу между процентной ставкой по федеральным фондам и базовой процентной ставкой. Почему и каким образом по процентной ставке по федеральным фондам можно судить о том, насколько строгой является проводимая кредитно-денежная политика? В 2001 г. для существенного снижения ставки федерального финансирования ФРС прибегла к операциям на открытом рынке. Какая логика объясняет ее действия? Как эти действия повлияли на базисную процентную ставку?

7. Что такое политика на основе целевой инфляции и чем она отличается от политики, проводимой ФРС в настоящее время? Каковы основные преимущества целевой инфляции, по мнению ее сторонников? Почему многие экономисты полагают, что этих аргументов недостаточно и вообще выступают против этого подхода?

8. ***Ключевой вопрос*** Предположим, для ограничения инфляции спроса ФРС решила воспользоваться политикой «дорогих» денег. С помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения покажите влияние такой политики на закрытую экономику. Затем обратитесь к открытой экономике и покажите, как изменение международной стоимости доллара может повлиять на расположение вашей кривой совокупного спроса.

9. (***Последний штрих***) Как каждый из перечисленных ниже эпитетов отражает роль ФРС в эконо-

мике: «ФРС – механик», «ФРС – воин», «ФРС – козел отпущения»?

10. ***Интернет-вопрос 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?
11. ***Интернет-вопрос. 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?

Часть V

Долгосрочные перспективы и дебаты по вопросам макроэкономикс



Расширенный анализ совокупного предложения



Экономист Джон Мейнард Кейнс однажды заметил: «В долгосрочной перспективе мы все когда-нибудь умрем». Если долгосрочная перспектива – это столетие и больше, никто с утверждением Кейнса спорить не будет. Но если долгосрочная перспектива – это всего несколько лет или даже десятилетий, то для домохозяйств, бизнеса и экономики в целом этот срок становится очень важным. По этой причине специалисты, занимающиеся макроэкономикс, в последнее время уделяют повышенное внимание долгосрочным макроэкономическим корректировкам и результатам. Как будет показано в этой и в трех последующих главах, такая сфокусированность позволяет гораздо лучше понять сущность совокупного предложения, экономического роста и бюджетов органов власти. Мы также познакомимся с тем, какими теперь стали дебаты по поводу макроэкономической нестабильности и 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. 11, 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.

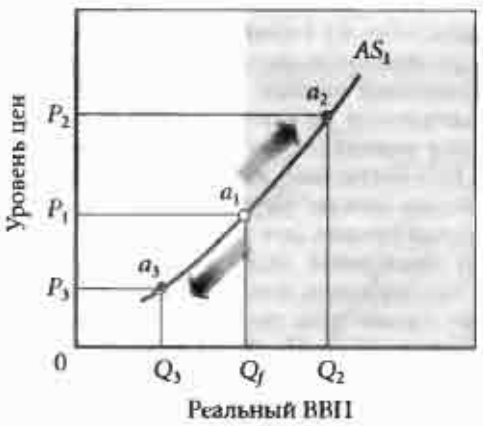
При таких условиях номинальная заработная плата остается неизменной в течение срока действия контрактов, независимо от изменений в общем уровне цен. И поэтому может пройти длительный срок, прежде чем произойдут все корректировки.

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 исчислении 1,0), часовая ставка работы Джесики 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 Джесики 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 Джесики вырастет с 10 до 12 долл., в результате чего ее реальная заработная плата восстановится на уровне 10 долл. (12 долл. / 1,2).

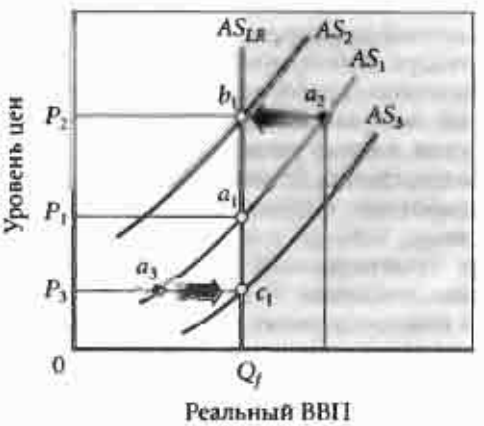
Краткосрочное совокупное предложение

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. 16.1а. Кривая AS_1 построена с учетом следующих трех допущений: 1) исходный уровень цен – P_1; 2) номинальная заработная плата установлена с уче-



(а) Краткосрочное совокупное предложение



(б) Долгосрочное совокупное предложение

Рис. 16.1

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.

том 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_f, 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. 16.1а. 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_f 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 полной 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. 16.1а)? 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. 16.1б. 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 возвращения на прежний уровень своей реальной заработной платы путем повышения номинальной заработной платы. Поскольку номинальные заработные платы относятся к детерминантам совокупного предложения (см. рис. 11.5), 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_1. 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. 16.1б) 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.)**

Равновесие при применении развернутой модели AD-AS

На рис. 16.2 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 будет 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.) Точка равновесия на рисунке – точка *a*, где кривая совокупного спроса AD_1 пересекается с вертикальной кривой долгосрочного совокупного предложения AS_{LR}. В условиях долгосрочного равновесия уровню цен и объему реального производства соответствуют точки P_1 и Q_f. **Extended AD-AS model**

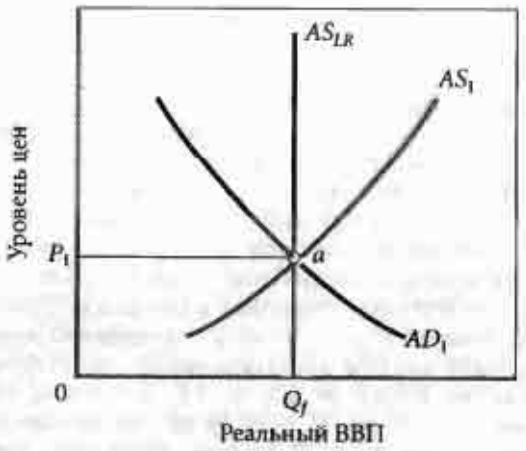


Рис. 16.2

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 16.1

- 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, как 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. 11.7).

Однако в углубленном варианте рассмотрения совокупного предложения рост уровня цен в конечном итоге приводит к увеличению номинальной зарплаты, а значит, и к сдвигу кривой краткосрочного совокупного предложения влево. Это показано на рис. 16.3, 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, что на графике показано сдвигом его кривой вправо, от 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 (гра-

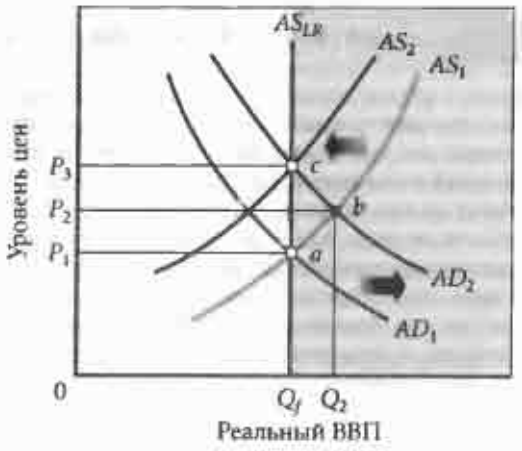


Рис. 16.3

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*.

фически это 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 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. 11.9) 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. 16.4, 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. 16.4,

[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. 16.1б). Но пересечение кривой AD_2 и этой новой кривой краткосрочного совокупного предложения (на рисунке не показанной) в результате приводит к уровню цен P_3. (Вы можете отметить данную точку карандашом, чтобы убедиться, что все поняли.) Снова происходит увеличение номинальной зарплаты, 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.

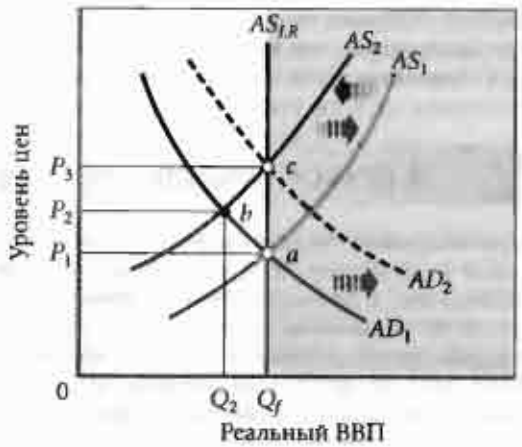


Рис. 16.4

Инфляция издержек в развернутой модели *AD-AS*. Инфляция издержек происходит при смещении кривой краткосрочного совокупного предложения влево, например, от 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 точку *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*.

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 попасть 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 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, сместившаяся 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. 19. Здесь же мы пока определим ключевые моменты, вызывающие разногласия.

Предположим, совокупный спрос, показанный на рис. 16.5, 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 ко-

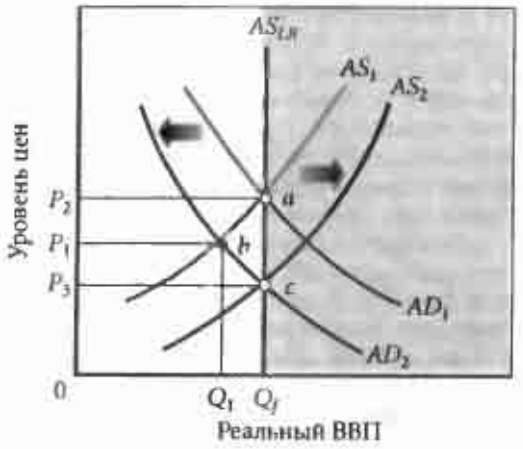


Рис. 16.5

Экономический спад в развернутой модели *AD-AS*. Экономический спад происходит, когда кривая совокупного спроса смещается влево, например, от AD_1 до 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 зарплаты, что, в свою очередь, в конечном итоге перемещает кривую совокупного предложения вправо, из положения AS_1 в положение 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*.

нечном итоге номинальная заработная плата также снижается до уровня, соответствующего прежнему уровню реальной зарплаты. Когда это происходит, кривая краткосрочного совокупного предложения смещается вправо, от 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 в сторону понижения, 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 экономического спада с сопутствующей ему безработицей и масштабным сокращением производства. **(Ключевой вопрос 4.)**

Краткое повторение 16.2

- 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** (*A.W. Phillips*), названной так по имени ученого из Великобритании, разработавшего эту идею. Эта кривая, сущность которой в обобщенном виде представлена на рис. 16.7, 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). ■ **16.1 Phillips Curve**

Чтобы понять сущность кривой Филлипса, посмотрим на кривую краткосрочного совокупного предложения, изображенную на рис. 16.6, 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

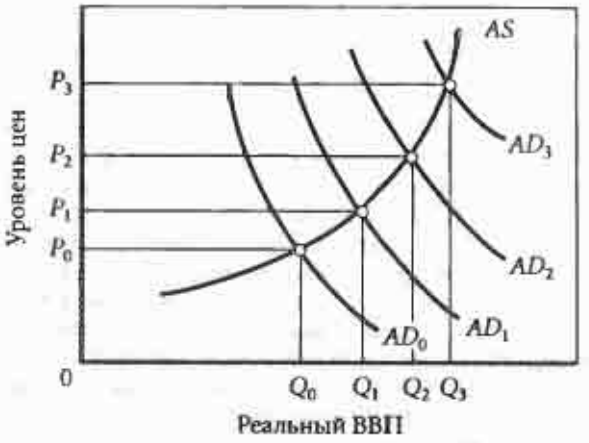


Рис. 16.6

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.

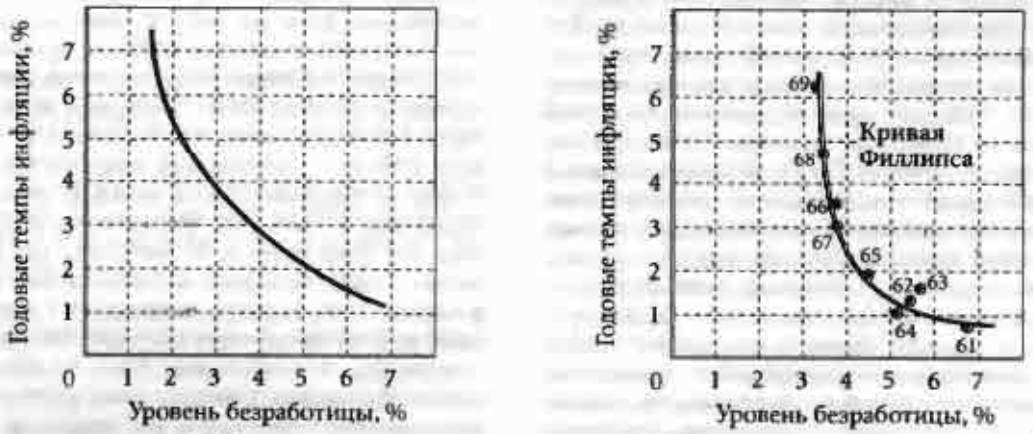


Рис. 16.7

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.)

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, от 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 – от 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. 16.7а показано, как указанная ожидаемая зависимость должна выглядеть при прочих равных условиях.

Данные, представленные на рис. 16.7б, 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 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 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 и 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 обратитесь к рис. 11.10).

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. 16.8 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 2002 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». Если бы такая вещь, как кривая Филлипса, действительно существовала, она, несомненно, сместилась бы выше; ее возможное положение показано на графике.

Негативные шоки совокупного предложения Данные Филлипса 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

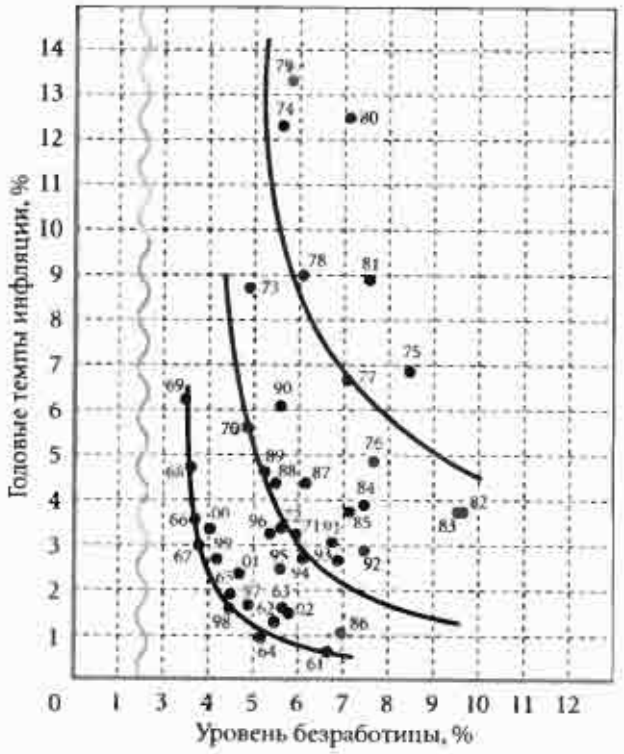


Рис. 16.8

Темпы инфляции и уровень безработицы в 1961–2002 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.)

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 неурожаи, 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 исказил прежнее, ранее сложившееся соотношение между темпами инфляции и уровнем безработицы. Вспомним, что на рис. 16.7 мы выявили наличие обратной зависимости между темпами инфляции и уровнем безработицы, сдвинув кривую совокупного спроса вдоль неподвижной кривой краткосрочного совокупного предложения (показанную на рис. 16.6). 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 4,8% 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 стагфляции 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 стагфляции Если еще раз вернуться к рис. 16.8, 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 стагфляции 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 сокращение 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 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. 16.4). Уровни занятости и производства повысились, а уровень безработицы сократился с 9,6% в 1983 г. до 5,3% в 1989 г. На рис. 16.8 видно, что точки, обозначающие уровни инфляции и безработицы, наблюдавшиеся в последние годы, располагаются ближе к точкам, лежащим на кривой Филлипса, построенной на основе данных 1960-х гг., чем конца 1970-х и начала 1980-х гг. В действительности точки, соответствующие периоду с 1997 по 2002 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 16.1».)

Долгосрочная кривая Филлипса

Справедливость нашего третьего обобщения, касающегося зависимости между инфляцией и безработицей, подтверждает общий набор данных, указанных на рис. 16.8: 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. 16.9.

Краткосрочная кривая Филлипса

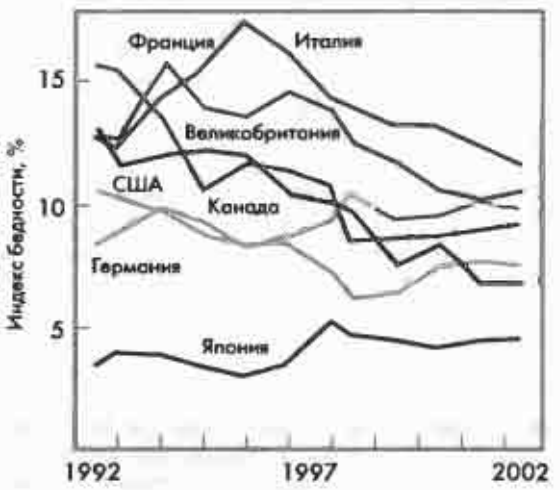
Рассмотрим кривую Филлипса PC_1 на рис. 16.9. Предположим, первоначальный уровень инфляции в экономике составляет 3%, а естественный уровень безработицы равен 5%. Поскольку фактические темпы инфляции не всегда совпадают с ожидаемыми, существуют и такие краткосрочные кривые, как PC_1, PC_2 и PC_3 (для простоты рассмотрения изображенные в виде прямых линий).

Выбор дополнительной точки на кривой Филлипса PC_1 демонстрирует это со всей очевидностью.

Международный ракурс 16.1

Индекс бедности в отдельных странах в 1992–2002 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.

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 следую-

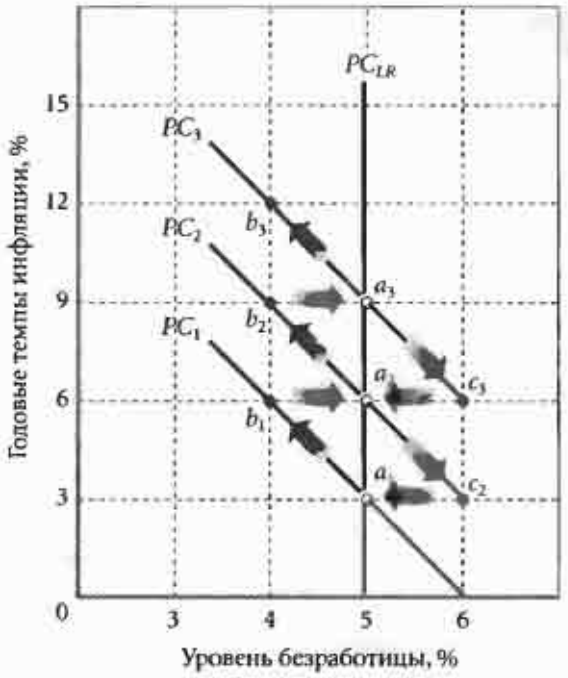


Рис. 16.9

Долгосрочная кривая Филлипса. 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 зарплаты, 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 Филлипса при естественном уровне безработицы в экономике имеет вид вертикальной прямой.

щего 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 зарплаты, 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. 16.9 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 зарплаты. И тогда прибыли снижаются до предыдущего уровня, что приводит к возвращению уровня занятости к естественному, обозначенному точкой a_3. «Вознаграждением» 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 5%. Поэтому с такой точки зрения общество должно выбирать не более высокие, а более низкие темпы инфляции. ■ **16.2 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. 16.9 экономика находится в точке a_3, которой соответствуют темпы инфляции в 9%. Теперь предположим, произошло падение совокупного спроса, подобное тому, какое произошло во время экономического спада 1981–1982 гг., приведшее к снижению 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 зарплаты 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 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 зарплаты окажется более низким. Прибыли восстанавливаются, занятость возрастает, а уровень безработицы возвращается к своему естественному уровню, равному 6% и представленному точкой a_2. Так как теперь 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 16.3

- 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. 16.2. 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 2003 г. предельные ставки налогообложения в США варьировались от 10 до 35% (более подробно об этом см. в табл. 5.1).

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. Наращивания 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% годовых, 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 идея Артура Лаффера (*Arthur Laffer*) и **кривая Лаффера**, названная по имени этого экономиста. Как показано на рис. 16.10, 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. 16.10. Этой точке соответствуют налоговые ставки, которые оказались излишне высокими и препятствовали производству в такой степени, что налоговые поступления были ниже максимума m. Если экономи-



Рис. 16.10

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.

ка 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 предложение Лаффер обосновывал тем, что более низкие налоговые ставки создают стимулы к труду, сбережениям, инвестициям и большей готовности предпринимателей брать на себя риски бизнеса, 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.**)

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 предложения, 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 Робине Гуде, который, как вы, возможно, помните, грабил богатых и отдавал награбленное бедным. Лаффер сравнил людей, путешествующих через Шервудский лес, с налогоплательщиками, а Робина Гуда 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 возможность 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.

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.

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 Лаффера находится экономика, по своей природе является эмпирическим. Если предположить, что американская экономика находится в точке *n* на рис. 16.10, 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 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%.

В настоящее время специалисты соглашаются с тем, что экономика США действует скорее ниже точки *m*, расположенной на кривой Лаффера (см. рис. 16.10), чем выше ее. В этом случае повышение ставок личных налогов приведет к увеличению налоговых поступлений, а их снижение – к уменьшению. Однако экономисты понимают, что

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?

Как было показано в этой главе, Соединенные Штаты 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, 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 последнего 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. (Вы можете найти текущие цены на различные сорта нефти на веб-сайте ОПЕК: www.opec.org.)

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 Соединенных Штатах в последние годы оставалась умеренной. Почему изменение цен на нефть, как создается впечатление, не привело к существенным инфляционным процессам? Это объясняется действием ряда факторов.

Во-первых, детерминанты совокупного предложения в начале 2000 г. погасили потенциальное инфляционное воздействие повышения цен на нефть. К тому же общая тенденция снижения издержек, возникшая благодаря быстрому росту производительности в условиях «новой экономики» (эта ситуация объясняется в следующей главе), более чем компенсировала повышение цен на нефть. Поэтому совокупное предложение не снизилось настолько, насколько это происходило в прошлом.

Во-вторых, цены на нефть теперь менее существенный фактор в экономике США, чем в 1970-х гг. До 1980 г. изменение цен на нефть существенно 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 США*. 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 ускорилось 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 экономии 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.**

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.

* 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.

** Stephen P. A. Brown and Mine K. Yücel, «Oil Prices and the Economy», Federal Reserve Bank of Dallas, *Southwest Economy*, July-August 2000, pp. 1–6.

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.

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 номинальная 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 заработная 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 вернутся 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 высокие 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. Сторонники 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 по-

ступлений. 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.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Краткосрочная перспектива (период) (*short run*)
Долгосрочная перспектива (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 (*disinflation*)
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:

$AS\ (P_{100})$		$AS\ (P_{125})$		$AS\ (P_{75})$	
P	Q	P	Q	P	Q
125	280	125	250	125	310
100	250	100	220	100	280
75	220	75	190	75	250

   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.
   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 приведенных 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, что состояние экономики характеризуется конкретной кривой краткосрочного сово-

купного 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 одинаковых 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***) Играют ли цены на нефть большую или меньшую роль в сегодняшней экономике США, чем в 1970-е и 1980-е гг.? Объясните, почему да или почему нет.
11. ***Интернет-вопрос. 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 данными доходами за эти годы? Считая ставки налогов постоянными, какие предположения можно сделать в отношении изменений 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?
12. ***Интернет-вопрос. Динамичный учет налогов: что это такое и кто хочет его использовать.*** 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?

Экономический рост



Капиталистические страны во всем мире во второй половине XX в. имели впечатляющий рост реального ВВП и реального ВВП на душу населения. Скажем, в Соединенных Штатах за период с 1950 по 2000 г. реальный ВВП увеличился на 450%, в то время как численность населения возросла только на 80%. В 2000 г. стоимость товаров и услуг, доступная среднему жителю США, была в 3 раза больше, чем за 50 лет до этого. Такой рост реального объема продукции – **экономический рост** – в значительной степени повысил материальное благополучие и стандарты жизни большинства американцев.

В гл. 8 мы объяснили, как измеряется экономический рост, затронули экономический рост в Соединенных Штатах и сравнили темпы роста ведущих государств мира. В этой главе мы намерены изучить экономический рост более подробно. Затем в дополнительной веб-главе 39 мы продолжим обсуждение экономического роста с учетом динамики развивающихся стран.

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**:

- чтобы достичь своего производственного потенциала, экономике необходимо не только обеспечить полную занятость ресурсов, но и добиться их эффективного использования.

Экономика должна использовать свои ресурсы с минимально возможными затратами (производственная эффективность), чтобы производить заданный набор товаров и услуг, обеспечивающий максимальное благосостояние людей (эффективность распределения). Способности наращивать производство в сочетании с полным использованием имеющихся ресурсов еще недостаточно для получения максимально возможного роста. 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.



Рис. 17.1

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*.

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. 2.

Экономический рост и производственные возможности

Вспомним, что кривая, подобная кривой *AB* на рис. 17.1, 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. 2, 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 комбинацией 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 производ-

ственную 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. 17.1. 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.)**



Рис. 17.2

Детерминанты предложения, определяющие объем реального продукта. Реальный ВВП можно представить как произведение трудозатрат (часов работы) и производительности труда.

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. 17.2 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 человекочасах), умноженных на **производительность труда** (измеряемую почасовой выработкой одного работника).

$$\text{Реальный ВВП} = \begin{matrix}\text{Количество} \\ \text{отработанных} \\ \text{человекочасов}\end{matrix} \times \begin{matrix}\text{Производительность} \\ \text{труда}\end{matrix}.$$

Поэтому, если представить ситуацию таким образом, экономический рост страны в одном году по сравнению с предыдущим зависит от повышения трудозатрат (если оно есть) и увеличения производительности труда (если оно есть).

Пример: предположим, что в гипотетической стране Жиам в год 1 работает 10 человек, каждый из которых трудится 2 тыс. часов в год (50 недель по 40 рабочих часов в неделю), и поэтому общее количество отработанных человекочасов в этой стране составляет 20 тыс. Если производительность труда, т.е. средняя удельная выработка (выработка в расчете на человекочас), 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 Жиама повысился до 210 080 долл. Темпы экономического роста Жиама за год составили около 5% = = [(210 080 долл. – 200 000 долл.) / 200 000 долл.).

Часы работы Чем определяется количество отработанных часов? Как показано на рис. 17.2, 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. 17.2, 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.

Развернутая модель 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. 16.

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. 17.3, 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. 17.4 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. 16.)

Предположим, в экономике совокупный спрос представлен кривой AD_1, а долгосрочное и краткосрочное совокупное предложение – кривыми AS_{LR1}



(а) Увеличение производственных возможностей

(б) Повышение долгосрочного совокупного предложения

Рис. 17.3

Производственные возможности и долгосрочное совокупное предложение. (а) Факторы предложения смещают кривую производственных возможностей экономики вправо, от *AB* до *CD*. (б) Те же самые факторы (наряду с фактором эффективности) смещают кривую долгосрочного совокупного предложения экономики вправо, от AS_{LR1} до AS_{LR2}.

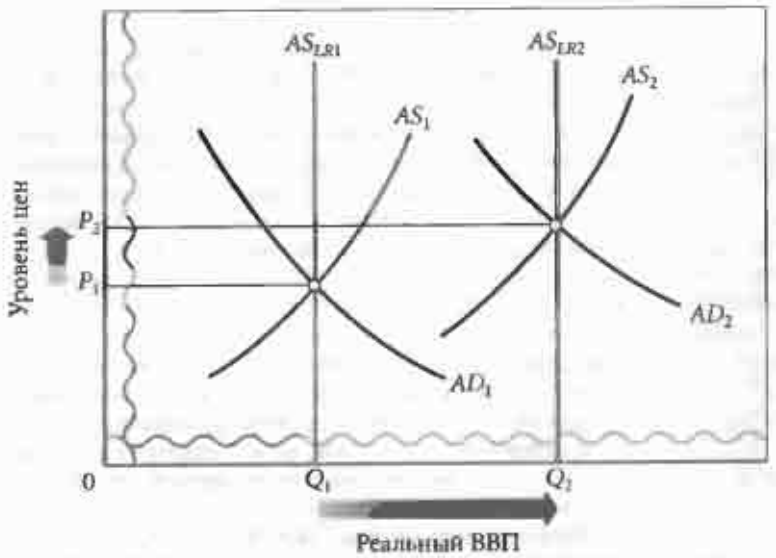


Рис. 17.4

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.

и AS_1, как это показано на рис. 17.4. 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 продукции: в данном случае это Q_1. Величина 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.

Если цены и ставки заработной платы являются негибкими в сторону понижения, экономика может достичь большего производственного потенциала только путем увеличения совокупного спроса. При обычных обстоятельствах такое повышение вполне возможно, так как производство дополнительного объема продукции приводит к появлению у домохозяйств и фирм дополнительных доходов. Глядя на рис. 17.4, допустим, что источниками дополнительных доходов стали повышение расходов на потребление и инвестиции, в результате чего кривая совокупного спроса смещается из положения AD_1 в положение AD_2. Также предположим, что экономика продолжает использовать свои ресурсы эффективно.

Рост совокупного предложения и совокупного спроса, показанный на рис. 17.4, 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. 17.4, 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.)** ■ **17.1 Growth theory**

Темпы экономического роста США

На рис. 17.5 показаны средние годовые темпы роста реального ВВП и реального ВВП на душу населения в Соединенных Штатах за последние пять десятилетий. *За полные 50 лет реальный ВВП рос*

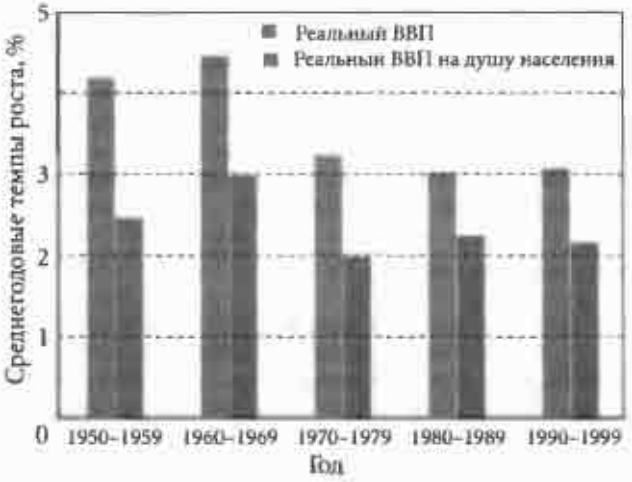


Рис. 17.5

Экономический рост в США, средние ежегодные темпы роста за пять десятилетий. Рост реального ВВП за вторую половину XX в. в среднем составил около 3,5%, а ежегодный рост реального ВВП на душу населения – приблизительно 2,3%. Темпы роста в 1970-х и 1980-х гг. были ниже, чем в 1960-х. Но в конце 1990-х гг. эти темпы снова возросли.

Источник: Bureau of Economic Analysis, www.bea.gov/.

приблизительно каждый год на 3,5%, в то время как реальный ВВП на душу населения ежегодно увеличивался приблизительно на 2,3%. Экономический рост был особенно сильным в 1960-х гг., но замедлился в 1970-х и 1980-х. Хотя средние темпы годового роста за 1990-е гг. только немного превысили показатели 1980-х, в период с 1996 по 1999 г. реальный ВВП существенно вырос. Если это выразить в цифрах, он вырос на 3,6% в 1996 г., на 4,4% в 1997 г., на 4,3% в 1998 г. и на 4,1% в 1999 г. Эти темпы роста были не только выше, чем в начале 1990-х гг., но и выше, чем у большинства других промышленно развитых стран в тот же период.

В 2000 г. темпы экономического роста в Соединенных Штатах оставались высокими, но в 2001 г., когда наступил экономический спад, они резко снизились. В цифрах это выглядит так: рост на 3,8% в 2000 г. и 0,3% в 2001 г. В 2002 г. темпы экономического роста в США составили 2,3%.

Краткое повторение 17.1

- К числу составляющих экономического роста относятся: а) четыре фактора предложения (повышение количества и качества природных ресурсов, человеческих ресурсов, рост объема инвестиционных товаров и совершенствование технологий); б) фактор спроса (возрастание общих расходов); в) фактор эффективности (достижение экономической эффективности).
- Экономический рост графически показывается смещением кривой производственных возможностей страны вправо (сопровождаемого перемещением из 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 2000 г. реальный ВВП рос средними темпами 3% в год; за тот же период реальный ВВП на душу населения в среднем рос 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 2073 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 2073 г. реальный ВВП на душу населения составит:

- **60 000 долл. в Альфе;**
- **118 000 долл. в Браво;**
- **223 000 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. 17.1 представлены сопоставимые данные за четыре периода. Конечные точки за первые три периода – это пики цикла деловой активности, последний период включает будущие оценки, сделанные Советом экономических консультантов. Из анализа таблицы видно, что важнейшими источниками экономического роста являются увеличение число работников и рост производительности труда. За период с 1960 по 2002 г. число работников выросло с 70 млн до 143 млн человек. 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. Особенно важным стало увеличение доли женщин в составе рабочей силы (см. вставку «Последний штрих» к этой главе). Частично из-за этого темпы прироста числа работников в США за последние 25 лет 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 1990 по 2002 г. на рост производительности приходилось 2 процентных пункта, или 68%, из общих трех процентов среднегодового экономического роста, достигнутого за этот период. За период с 2002 по 2008 г., по оценкам, рост производительности обеспечит 56% 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 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 вло-

Таблица 17.1

Доли роста реального ВВП, 1960–2008 гг. (средние изменения в процентном годовом исчислении)*

Составляющая	II кв. 1960 – IV кв. 1973	IV кв. 1973 – III кв. 1990	III кв. 1990 – III кв. 2002	III кв. 2002 – IV кв. 2008
Возрастание реального ВВП	4,2	2,9	2,9	3,2
Повышение объема труда	1,6	1,6	0,9	1,4
Рост производительности труда	2,6	1,3	2,0	1,8

* Цифры после 2002 г. являются прогнозными.

Источник: взяты из *Economic Report of the President*, 2003, p. 66.

жениям 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 более быстрое и энергичное распространение компьютерных технологий.

Технический прогресс – процесс стремительный и глубинный. 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 2001 г. он составлял приблизительно 82 000 долл. на работника.)

За эти годы также возросли государственные инвестиции в **инфраструктуру** США (шоссе и мосты, общественная транспортная система, средства 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. 17.6 показаны изменения, происходившие в этой области за последние десятилетия. В 1960 г.



Рис. 17.6

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.

только 41% населения США в возрасте 25 лет и старше имел образование не ниже среднего; только 8% закончили колледж или учились после колледжа. К 2000 г. эти цифры соответственно возросли до 84 и 26%. 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 17.1»). 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 средней школах. Некоторые специалисты утверждают, что программы подготовки на рабочих местах (программы ученичества) в некоторых европейский 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 разработки новых продуктов и производственных методов. Например, крупный автомобилестроитель в состоянии установить у себя современные компьютеризованные сборочные линии с использованием промышленных роботов, в то время как мелкие производители вынуждены довольствоваться менее совершенными технологиями. Крупные фармацевти-



Международный ракурс 17.1

Средние показатели тестов по математике и научным дисциплинам для школьников восьмого класса из 10 ведущих стран мира и США

Результаты теста, показанные ученниками восьмого класса из США на Третьей международной олимпиаде по математике и научным дисциплинам в 1999 г., свидетельствуют, что они отстают от детей такого же возраста из многих других стран.

Математика

Место		Баллы
1.	Сингапур	604
2.	Южная Корея	587
3.	Тайвань	585
4.	Гонконг (Китай)	582
5.	Япония	579
6.	Бельгия	558
7.	Нидерланды	540
8.	Словакия	534
9.	Венгрия	532
10.	Канада	531
19.	США	502

Научные дисциплины

Место		Баллы
1.	Тайвань	569
2.	Сингапур	568
3.	Венгрия	552
4.	Япония	550
5.	Южная Корея	549
6.	Нидерланды	545
7.	Австралия	540
8.	Чехия	539
9.	Великобритания	538
10.	Финляндия	535
18.	США	515

ческие 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, 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. **(Ключевой вопрос 6.)**

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 Соединенных Штатах 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 Соединенных Штатах практически нет социальных либо моральных запретов на производство или материальный прогресс. Общественная 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.

Краткое повторение 17.2

- За период с 1990 по 2002 г. повышение производительности труда обеспечило две трети прироста реального ВВП; 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. 17.7 показана динамика роста производительности труда (изменения индекса производительности труда) в Соединенных Штатах с 1973 по 2002 г., а также проведены отдельные линии, отражающие тенденции в 1973–1995 и 1995–2002 гг.



Рис. 17.7

Рост производительности труда в Соединенных Штатах, 1973–2002 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 2002 г. он возрос и в среднем равнялся 2,8% в год.

Источник: U.S. Bureau of Labor Statistics, www.bls.gov/.

В период с 1973 по 1995 г. производительность труда ежегодно в среднем росла только на 1,4%. Однако в период с 1995 по 2002 г. темпы роста производительности возросли и в среднем составили 2,8% 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 Соединенные Штаты 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. 8), показывающим, что если темпы роста производительности в стране составляют 2,5% в год, а не 1,5%, то стандарты жизни в ней удвоятся через 28 лет, а не через 47 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 производительности стал «взрыв» предпринимательства и инноваций на основе микропроцессора или микрочипа, объединяющего множество транзисторов на маленьком кусочке кремния. Сторонники «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 портативных 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, оптико-волоконных 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** 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*, *Dell* и *Gateway* (персональные компьютеры); *Microsoft*, *Oracle* и *Intuit* (компьютерное программное обеспечение); *America Online* (предоставление интернетовских услуг); *Yahoo!* и *Google* (интернетовские поисковые устройства); *Amazon.com* (электронная коммерция), а также множество других. Большинство этих фирм еще 25 лет назад никак не регистрировались на «радарах» 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 8000 ед. до 24 000. 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. + 2 000 долл.) / 1000], но если она продаст 500 000 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 не действовал, результатом становится более высокая производительность, снижающая, как правило, единичные издержки производства и доставки продукции потребителям. В табл. 17.2 перечислен ряд примеров, демонстрирующих снижение 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

Таблица 17.2

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 современный трехразмерный принтер, 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. на баррель в 1991 г. до нынешних существенно более низких расходов – менее 1 долл. на баррель.
- 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 трансакции, 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 Alm, «The New Paradigm», Federal Reserve Bank of Dallas Annual Report, May 2000, разные страницы.

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.

Макроэкономические последствия

Более динамичный рост производительности и возрастающая глобальная конкуренция привели к возникновению ряда важных последствий макроэкономического характера.

Более быстрый экономический рост Повышение производительности – одно из важнейших последствий – позволяет стране добиваться более высоких темпов экономического роста. Лучше понять сущность этого утверждения помогает даже беглый повторный взгляд на рис. 17.3. Если смещение кривых отражают ежегодные изменения, происходящие в прежней экономике, то «новую экономику» следовало бы показать смещением кривой производственных возможностей в сторону от начала координат за пределы линии *CD* на рис. 17.3а и смещением кривой долгосрочного совокупного предложения на рис. 17.3б вправо дальше, чем 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, экономика добьется более высоких темпов экономического роста.

С этой точки зрения «новая экономика» имеет более высокое «ограничение по скорости», чем прежняя экономика, так как производственные мощности растут гораздо быстрее. «Новая экономика» может расти, скажем, на 4% вместо 2 или 3% каждый год, не порождая при этом инфляцию 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 номинальные заработные 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. Сторонники «новой экономики» утверждают, что повышающаяся доходность и глобальная конкуренция в полной мере объясняют, почему инфляция в период с 1995 по 2000 г. оставалась относительно невысокой, хотя реальный ВВП в это время динамично рос.

Низкий естественный уровень безработицы Для «новой экономики» характерен более низкий естественный уровень безработицы, такой, как в период с 1995 по 2000 г. (от 4 до 5%). Новые информационные технологии снижают фрикционную безработицу, позволяя работникам и работодателям быстрее отыскивать друг друга.

Растущие налоговые поступления И наконец, более быстрый экономический рост, обусловленный повышением темпов роста производительности, приводит к большему увеличению личных налогов и при заданных налоговых ставках – к большим налоговым поступлениям в органы власти. Быстрое и неожиданное исчезновение федерального бюджетного дефицита во второй половине 1990-х гг. в основном произошло из-за ускорившихся темпов увеличения реального ВВП. Еще в 1995 г. федеральное правительство имело бюджетный *дефицит* в 160 млрд долл., а в 2000 г. появился бюджетный *профицит* в 167 млрд долл.

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

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 «подождать и посмотреть». Эти люди соглашаются, 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.

Более высокие темпы производительности и увеличения реального ВВП с 1995 по 2002 г. вполне соответствуют достаточно продолжительному периоду «новой экономики». Но, к сожалению, они соответствуют и быстрому краткосрочному экономическому буму, возникшему в результате чрезвычай-

но большого роста потребления и инвестиционных расходов. Такой экономический бум повышает производительность за счет увеличения реального объема продукции в большей степени, чем занятость (трудовые ресурсы), однако подобная ситуация не может сохраняться в течение длительных периодов времени. Скептики указывают, что подобные всплески производительности в истории бизнеса уже были, в частности, с 1975 по 1978 и с 1983 по 1986 гг., но в каждом случае ситуация вскоре возвращалась к более низкой долгосрочной тенденции.

В настоящее время экономический бум, если при этом рост заработной платы не превышает роста производительности, не обязательно порождает инфляцию. Однако экономические бумы в конце концов порождают нехватку продукции, приводящую к возникновению инфляционных давлений. Даже отрасли, которые в прошлом имели снижающиеся или постоянные издержки, могут в итоге столкнуться с ростом расходов, когда объем доступных рабочих рук начнет сокращаться. Избыточный спрос, порождающий экономический бум, в конечном счете повышает все цены, в том числе и цену труда — ставки заработной платы. Повышение инфляции или угроза этого повышения заставляет Федеральную резервную систему целенаправленно увеличивать процентные ставки. Так, в 1999 и 2000 г. ФРС через ряд последовательных шагов повысила процентные ставки по федеральным фондам с 4,75 до 6%.

Снижая инвестиционные расходы, более высокие процентные ставки в какой-то части ослабляют инфляционное давление, но при этом могут — совершенно непреднамеренно — слишком сильно замедлить экономический рост, вплоть до рецессии. Но в любом случае увеличение производительности и роста объема продукции замедляется. Линия производительности (тренда) на графике, проходящая в наши дни выше в результате 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:

- Мы должны быть довольны исключительно высокими показателями экономики, которые она демонстрировала в период с 1995 по 2000 г., что было очень выгодно для США, независимо от того, отражали ли они «новую экономику» или нет. Это было действительно замечательное время для экономики США.
- Перспективы возникновения более быстрого долгосрочного тренда роста производительности являются хорошими (см. «Международный ракурс 17.2»). 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 за эти два года он составил 3%.
- Время все расставит по своим местам. Потребуется, конечно, несколько лет, прежде чем эко-

Международный ракурс 17.2

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.

Страна	Рейтинг по индексу роста конкурентоспособности, 2002 г.
США	1
Финляндия	2
Тайвань	3
Сингапур	4
Швеция	5
Швейцария	6
Австралия	7
Канада	8
Норвегия	9
Дания	10

Источник: World Economic Forum. www.weforum.org/.

номисты смогут с уверенностью заявить, что недавний всплеск производительности — это не краткосрочная вспышка, а долговременная реальность. **(Ключевой вопрос 9.)**

Краткое повторение 17.3

- Применительно к долгосрочным периодам рост реальной заработной платы в экономике и стандарты жизни населения определяются прежде всего ростом производительности труда.
- Многие экономисты уверены, что Соединенные Штаты 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, а также 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 инфляции; 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.

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, дискриминация. 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 навыки 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

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Женщины и экономический рост

Значительное увеличение в последние десятилетия числа женщин, занятых трудовой деятельностью, сместило кривую производственных возможностей США вправо и внесло заметный вклад в экономический рост этой страны.

Один из основных трендов на рынке труда, появившийся в Соединенных Штатах во второй половине XX столетия, – существенный рост число работающих и получающих оплату за свой труд женщин. В настоящее время 60% женщин работают полный или неполный рабочий день на оплачиваемых видах работ. Для сравнения: в 1965 г. таких женщин было только 40%. Этот тренд в значительной степени повлиял на экономический рост США. Увеличение числа женщин в составе рабочей силы объясняется целым рядом причин.

Повышение ставок заработной платы для женщин За последние годы женщины существенно повысили производительность своей работы, главным образом за счет лучшего образования и углубленной профессиональной подготовки. В результате они смогли зарабатывать больше. А поскольку более высокие ставки их заработной платы повысили альтернативные издержки отказа от заработной платы, когда женщина остается дома, женщины стали активнее предлагать себя на рынке труда: традиционные домашние виды деятельности стали «более дорогими». Это особенно характерно для замужних женщин.

Более широкие возможности получения работы Второй фактор, объясняющий увеличение числа работающих женщин, – более широкий доступ к рабочим местам. К тому же за последние несколько десятилетий особенно динамично развивались сервисные отрасли, где в основном заняты женщины, как педагоги, медицинские сестры или служащие, выполняющие канцелярские обязанности. Кроме того, общий состав населения страны заметно изменился: многие люди переехали из сельских регионов страны в города, где работы для женщин гораздо больше и к тому же она более доступна географически. Снижение в среднем продолжительности рабочей недели и большая доступность частичной занятости также облегчили женщинам объединение занятости на рынке труда с воспитанием детей и уходом за домом. Антидискриминационные законы и практические действия органов власти по их применению в жизни также снизили барьеры, в прошлом мешавшие женщинам или вообще не допускавшие их к традиционным «мужским» видам работ, в частности, на должности менеджеров, юристов, преподавателей высшей школы или ученых. Другими словами, в наши дни для женщин «открыты» гораздо больше видов работ, чем всего полвека назад.

Изменяющиеся предпочтения и взгляды Женщины, если рассматривать их обобщенно, существенно изменили свои предпочтения и теперь на первое место ставят не домашнюю работу, а занятость на рынке труда. Многие из них реализовали свои личные устремления на работе, добившись высоких карьерных целей и получая большие доходы в виде заработной платы, что подтверждается существенным притоком женщин в юриспруденцию, медицину, бизнес и другие профессиональные сферы занятости. Если смотреть на нынешнее положение дел более широко, в большинстве промышленно развитых стран в настоящее время участие женщин в производстве, даже с очень маленькими детьми, приветствуется. В наши дни в состав ра-

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 государ-

[1] Alice M. Rivlin, *Reviving the American Dream* (Washington, D.C.: Brooking Institution, 1992), p. 36.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

бочей силы в США входят примерно 65% матерей-американок с детьми дошкольного возраста, в то время как в 1970 г. таких женщин было всего 30%. После того как ребенок достигает двух лет, более половины женщин возвращается на работу.

Снижающиеся показатели рождаемости В самый пик беби-бума, в 1957 г., число детей, рожденных одной женщиной в течение жизни, составляло 3,8 человека. В настоящее время данный показатель составил меньше 2,0. Это отражает заметное снижение размера типичной семьи – результат изменившихся стилей жизни и более широких возможностей по контролю за рождением, благодаря которым у женщин появилось больше времени, чтобы участвовать на рынке труда. Женщины теперь не просто имеют меньше детей, к тому же их дети появляются на свет более «кучно», т.е. промежуток между рождениями детей сокращается. Поэтому женщины, которые оставляют работу на время, пока их дети маленькие, быстрее к ней возвращаются. В значительной степени этому способствуют более высокие ставки заработной платы. В среднем женщины с относительно высокими доходами от заработной платы имеют меньше детей, чем женщины с более низкими доходами из этого источника. С увеличением ставок заработной платы альтернативные издержки на воспитание детей, т.е. доход, которым женщина жертвует, отказываясь от работы, повышаются. Если использовать экономические термины, более высокая «цена» «приобретения» ребенка сокращает «количество» «запрашиваемых» детей.

Рост числа разводов Нестабильность браков, о чем свидетельствует большое число разводов, может также побуждать многих женщин выходить на рынок труда и оставаться на нем. Поскольку алименты и другие платежи на детей часто прерываются или вообще не выплачиваются, для неработающей женщины экономические последствия развода могут стать катастрофическими. Многие не работавшие в прошлом женщины в первый раз выходят на рынок труда после развода. А многие замужние женщины, а точнее женщины, решающие, стоит ли им вступить в брак, могут стать членами рынка труда, чтобы защитить себя от финансовых трудностей в случае потенциально возможного развода. К тому же можно обоснованно предположить, что нынешняя более высокая экономическая независимость женщин, в свою очередь, способствует тому, что они сами теперь чаще инициируют разрыв брака, если он их не устраивает.

Более медленные темпы роста заработной платы мужчин Заработок многих мужчин с низкой и средней квалификацией за последние три десятилетия в США рос медленно, а в иные периоды даже падал. Поэтому многие жены скорее всего вышли на рынок труда, чтобы добиваться повышения стандартов жизни семьи. Средний доход семейных пар с детьми в период с 1969 по 1996 г. вырос на 25%. Без вклада матерей этот рост составил бы только 2%. Существует еще один аспект проблемы: семейные пары со всеми уровнями доходов обычно уделяют повышенное внимание тому, каков доход в их семьях по сравнению с другими семьями, с которыми они себя сравнивают. Поэтому выход одних женщин на рынок труда может заставить и других женщин сделать то же самое, чтобы сохранить относительные стандарты жизни своих семей.

Взятые вместе, эти факторы привели к быстрому возрастанию в США доли работающих женщин. Это повышение количества трудовых ресурсов и более высокая производительность существенно повлияли на экономический рост в США.

ствах 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 осмысление 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 озна-

чает 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 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 важное 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 2000 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 Соединенных Штатах 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 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 2002 г. рост производительности в среднем составил 2,8% 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 продук-

ции, 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. Сторонники «новой экономики» заявляют, что при ней естественный уровень безработицы стал более низким, чем в прошлом; она может расти быстрее, не порождая инфляции, добиваясь при этом более высоких налоговых поступлений, что объясняется более высокими темпами роста личных доходов.
11. Противники «новой экономики» призывают не торопиться с выводами, подождать и посмотреть, как будет развиваться нынешняя ситуация в будущем. Они указывают, что вспышки 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.
12. 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*)
Информационные технологии (*information technologies*)
Начинающие фирмы (*start-up firms*)
Возрастающие доходы (*increasing returns*)
Сетевые эффекты (*network effect*)
Обучение на основе опыта (*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 Альфе люди работают в течение года намного больше, чем в Омеге. Дайте два возможных объяснения такой ситуации.
3. Предположим, продолжительность труда в Нью-Зомби – 200 ч в год 1, а производительность – 8 долл. Каков реальный ВВП Нью-Зомби? Если в год 2 число рабочих часов возрастет до 210, а производительность – до 10 долл., какими будут темпы экономического роста в этой стране?
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 2002 г. уровень цен в США вырос приблизительно на 38%, а реальный объем продукции – на 41%. Воспользуйтесь моделью совокупного спроса – совокупного предложения и покажите эти результаты графически.
6. ***Ключевой вопрос*** В какой мере прирост реального ВВП США обеспечивается за счет увеличения трудозатрат? Повышения производительности труда? Перечислите факторы роста реального ВВП в порядке их количественного вклада в этот рост: эффект масштаба, 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) возрастающая 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 скорости», чем в прошлом? Если у «новой экономики» предел скорости выше, что объясняет последовательное и целенаправленное повышение ФРС процентных ставок в 1999 и 2000 г.?
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***) Какие две из шести причин, перечисленных во вставке «Последний штрих», по вашему мнению, наиболее важны для объяснения роста числа женщин в составе рабочей силы в США? Поясните ваши доводы. Как возрастающее число женщин на рынке труда связано с экономическим ростом?
14. ***Интернет-вопрос. 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 Tables*» («Таблицы национального дохода и учета продукции»), а в них – таблицу *S.1*. Каковы темпы роста в квартальном исчислении (пересчитанные в годовые темпы роста) у экономики США за последние 6 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?
15. ***Интернет-вопрос. 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 Request Statistics*» («Самые запрашиваемые статистические данные») и найдите ежеквартальные темпы роста (пересчитанные в годовые темпы роста) по объему продукции бизнеса за час работы за последние 6 кварталов. Являются ли эти показатели в среднем более высокими или низкими, чем среднегодовой темп роста производительности за период с 1973 по 1995 г., равный 1,4%?
16. ***Интернет-вопрос. 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?

Бюджетные дефициты, профициты и государственный долг



К 2002 г. государственный долг США достиг 6,2 трлн долл. Насколько 6,2 трлн долл. является крупной величиной? Масштабы этой цифры можно показать на основе следующей аналогии. «Чтобы счетчик времени отсчитал один миллион секунд, потребуется 12 дней. Для отсчета одного миллиарда секунд он должен проработать 31 год. Если отсчитать один триллион секунд назад, мы окажемся приблизительно в 30 000 до н.э. – в ледниковом периоде, когда большая часть Америки была погребена под ледяными массами»[1]. Поэтому долг в 6,2 трлн долл. – действительно огромная величина. Более того, это удивительная величина. Должен ли такой долг беспокоить американцев?

В этой главе мы рассмотрим вопросы государственного долга, бюджетных дефицитов и бюджетных профицитов. Каковы экономические воздействия государственного долга? Почему за последние несколько лет федеральный бюджет имел сначала дефицит, потом профицит, а затем снова дефицит?

Дефициты, профициты и долг: определения

Бюджетный дефицит – это величина, на которую государственные расходы превышают доходы в конкретном году. Например, в 2002 г. федеральное правительство США израсходовало 2011 млрд долл., в то время как его поступления составили лишь 1853 млрд долл., что привело к бюджетному дефициту в 158 млрд долл. И наоборот, *бюджетный профицит* – это количество денег, на которое доходы органов власти превышают их расходы в конкретный год. Например, в 2000 г. федеральные доходы в 2025 млрд долл. превысили федеральные расходы в 1789 млрд долл., в результате чего бюджетный профицит составил 236 млрд долл.

Национальный, или **государственный, долг** – это общая сумма всех дефицитов федерального бюджета (за вычетом профицитов), накопленная федеральным правительством за всю историю страны. Он представляет собой общую сумму денег, которую федеральные власти страны должны держателям ценных бумаг, выпущенных ими, т.е. **ценных бумаг, выпущенных федеральными властями США**: краткосрочных казначейских векселей, налоговых сертификатов Казначейства, долгосрочных казначейских обязательств и сберегательных облигаций. В 2002 г. этот долг составил 6,2 трлн долл., из них 3,2 трлн долл. приходилось на общественные структуры и 2,7 трлн долл. – на различные агентства федерального правительства.

[1] Marcia Stepanek, «The National Debt: Red Ink Rising», *Seattle Post-Intelligencer* (Hearst Newspapers), Apr. 13, 1994, p. 1.

Концепции бюджета

Хорошо или плохо для страны, если ее государственный бюджет является дефицитным или профицитным? Следует ли ежегодно принимать сбалансированный бюджет, при необходимости даже путем введения соответствующих законодательных или конституционных поправок? Как было показано в гл. 12, антициклическая фискальная политика ведет к образованию бюджетного дефицита в периоды спада и бюджетного профицита в периоды экспансии. Это означает, что проведение дискреционной фискальной политики вряд ли приведет к сбалансированному бюджету за какой-то конкретный год. Должно ли это кого-то серьезно волновать?

Попробуем разобраться в данном вопросе, рассмотрев экономические последствия нескольких разных подходов к формированию бюджета.

Ежегодно сбалансированный бюджет

До Великой депрессии 1930-х гг. **ежегодно сбалансированный бюджет** считался наиболее приемлемой целью государственной финансовой политики. Однако тщательное изучение этого вопроса совершенно явно показывает, что сбалансированный бюджет несовместим с активным применением фискальной политики в качестве антициклического стабилизирующего инструмента. Хуже того, ежегодно сбалансированный бюджет даже усугубляет колебания цикла деловой активности.

Для иллюстрации этого утверждения предположим, что экономика столкнулась с затяжной безработицей и падением доходов. В подобных обстоятельствах налоговые поступления автоматически сокращаются. Для принятия сбалансированного бюджета правительство должно: 1) либо повысить ставки налогов; 2) либо сократить государственные расходы; 3) либо сделать и то и другое. Но все эти меры имеют ограничительный, *сдерживающий* характер, т.е. каждая из них еще сильнее подавляет, а вовсе не стимулирует совокупный спрос.

Точно так же ежегодно сбалансированный бюджет может способствовать усилению инфляции. По мере роста из-за инфляции номинальных доходов налоговые сборы автоматически увеличиваются. Чтобы устранить неизбежный в такой ситуации бюджетный профицит, правительство должно: 1) либо снизить ставки налогов; 2) либо увеличить государственные расходы; 3) либо сделать и то и другое. Но любая из этих мер только усилит инфляционное давление в экономике.

Ежегодное принятие сбалансированного бюджета не представляется экономически нейтральным явлением; стремление проводить такую политику может скорее усиливать цикл деловой активности, а не сглаживать амплитуду его колебаний. Несмотря на это, предложения о внесении поправки в Конституцию США, предусматривающей обязательное ежегодное принятие сбалансированного бюджета, встречают широкую поддержку.

Совсем недавно несколько экономистов выступили за принятие ежегодно сбалансированного бюджета не из-за опасений перед бюджетным дефицитом и растущим государственным долгом, а рассматривая такой бюджет прежде всего как важный инструмент сдерживания нежелательного расширения государственного сектора. Эти специалисты полагают, что органы власти имеют тенденцию к увеличению численности и расширению масштабов своей деятельности, становясь более крупными структурами, чем им следовало бы быть, что во многом объясняется менее сильным противодействием такому росту, когда он финансируется не из налоговых поступлений, а в результате возникновения бюджетного дефицита. В случае же возникновения любых бюджетных профицитов органы власти, как правило, тратят эти избыточные средства на новые программы, а не на то, чтобы снизить налоги. Эти экономисты, наряду с некоторыми политиками, хотят добиться принятия поправки к конституции, которая провозглашала бы обязательное принятие сбалансированного бюджета, позволяющего замедлить рост государственного сектора.

Циклически сбалансированный бюджет

Сторонники **циклически сбалансированного бюджета** предполагают, что при таком варианте правительство будет проводить антициклическую политику и в то же время обеспечивать сбалансированность бюджета. Однако в этом случае, считается, бюджет не должен балансироваться ежегодно: нет ничего священного, чтобы считать именно 12 месяцев базовым отчетным периодом, полагают они. Скорее, на роль такого периода больше подходит вся продолжительность цикла деловой активности.

Логическое обоснование этой концепции бюджета является простым, разумным и привлекательным. Для преодоления спада правительство должно снизить налоги и увеличить расходы, тем самым сознательно создавая дефицит. В ходе последующего инфляционного подъема необходимо повысить налоги и урезать государственные расходы. Возникающее на этой основе положительное сальдо бюджета – профицит – может быть использовано для покрытия федерального долга, образовавшегося в период спада. В этом случае правительственные фискальные действия выступают в качестве положительной антициклической силы, и правительство в состоянии сбалансировать бюджет, но не ежегодно, а за несколько лет.

Ключевая проблема данной концепции бюджета состоит в том, что подъемы и спады в экономическом цикле неодинаковы по силе и продолжительности. Если за затяжной и глубокой рецессией следует относительно скромный и короткий период процветания, это означает появление огромного дефицита за время экономического спада, нулевого или очень незначительного профицита в течение подъема и наличие циклического бюджетного дефицита.

Функциональное финансирование

В концепции **функционального финансирования** сбалансированность бюджета – годовая или циклическая – вопрос второстепенный. Как считают сторонники этого варианта, основная цель федеральной финансовой системы – обеспечение неинфляционной полной занятости, т.е. сбалансированность экономики, а не бюджета. Если достижение этой цели сопровождается устойчивым бюджетным профицитом или, наоборот, значительным и все возрастающим бюджетным дефицитом, на это надо идти. В соответствии с данной концепцией проблемы, связанные с дефицитами или профицитами государственного бюджета, малозначимы в сравнении с нежелательными альтернативами: продолжительными спадами или устойчивой инфляцией. Федеральный бюджет – это прежде всего инструмент достижения и поддержания макроэкономической стабильности. Правительство не должно колебаться и для достижения макроэкономической стабильности и роста идти на любые дефициты или профициты. **(Ключевой вопрос 1.)** ■ 18.1 Functional finance

Государственный долг: факты и цифры

За долгие годы деятельности органов власти бюджетные дефициты намного превысили бюджетные профициты, в результате чего возник огромный государственный долг. В столбце (2) табл. 18.1 показано, что в номинальных показателях государственный долг в 2002 г. был намного выше, чем 60 лет назад. (Хотя это в таблице не показано, долг существенно выше и в реальных показателях.)

Причины

Основными источниками крупных бюджетных дефицитов и тем самым государственного долга являются войны, экономические спады и недостаток

Таблица 18.1

Количественные характеристики государственного долга: государственный долг и процентные платежи в зависимости от ВВП, за ряд лет с 1940 по 2002 г.*

(1) Год	(2) Государственный долг**, млрд долл.	(3) ВВП**, млрд долл.	(4) Процентные платежи**, млрд долл.	(5) Государственный долг как доля ВВП, % (2) / (3)	(6) Процентные платежи как доля ВВП, % (4) / (3)	(7) Государственный долг на душу населения**, долл.
1940	50,7	101,3	0,9	50	0,9	384
1950	256,9	294,3	4,8	87	1,6	1687
1960	290,5	527,4	6,9	55	1,3	1608
1970	380,9	1039,7	14,4	37	1,4	1858
1980	909,1	2795,6	52,5	33	1,9	3992
1985	1817,5	4213,0	129,5	43	3,1	7622
1990	3206,6	5803,2	184,3	55	3,2	12 828
1995	4921,0	7400,5	232,1	66	3.1	18 705
2000	5629,0	9824,6	223,0	57	2,3	20 441
2002	6198,0	10 446,2	171,0	59	1,6	21 476

* Фискальный год продолжается 12 месяцев и заканчивается 30 сентября каждого года, а не 31 декабря, как календарный год.

** В номинальных цифрах.

Источник: составлено по данным Bureau of Economic Analysis, www.bea.gov/ и Congressional Budget Office, www.cbo.gov/.

политической воли у лиц, избираемых на высшие должностные позиции.

Войны Часть государственного долга – результат дефицитного финансирования военных действий. Государственный долг существенно возрос в период Первой мировой войны и более чем в пять раз увеличился за время Второй мировой войны.

Рассмотрим ситуацию, сложившуюся в ходе Второй мировой войны, и возможные варианты действий федеральных органов власти в те годы. Основная задача в данный период состояла в том, чтобы перераспределить значительную часть экономических ресурсов, направив их из производства гражданской продукции на военные нужды. Государственные расходы на вооружение и содержание армии в те годы существенно возросли. Для решения этой проблемы можно было выбирать из трех вариантов финансовой политики: повысить налоги, напечатать необходимое количество денег и прибегнуть к заимствованию. Правительство опасалось, что при налоговом финансировании ставки налогов придется поднять настолько, что полностью подорвет стимулы к труду, в то время как национальные интересы требовали вовлечения все большего числа людей в состав рабочей силы и создания у работающих эффективных стимулов к удлинению рабочего времени. Слишком высокие налоговые ставки, очевидно, могли послужить препятствием к достижению этих целей. Эмиссия дополнительных денег для финансирования расходов усилила бы инфляцию. Поэтому участие США во Второй мировой войне в основном финансировалось за счет продажи облигаций населению, что позволило «оттянуть» из обращения часть расходуемого дохода и высвободить ресурсы из гражданского производства, с тем чтобы направить их в распоряжение оборонных отраслей.

Спады Вторая причина государственного долга – экономические спады и прямая зависимость между величиной национального дохода и налоговыми поступлениями. В периоды, когда национальный доход сокращается, налоговые поступления автоматически уменьшаются и образуется бюджетный дефицит. Так, государственный долг увеличивался в период Великой депрессии 1930-х гг. и совсем недавно во время спадов 1974–1975, 1980–1982, 1990–1991 и 2001 гг. Годовые дефициты и, как следствие, государственный долг также росли с 1991 по 1993 г., так как федеральное правительство пошло на масштабные расходы, чтобы помочь сберегательным и кредитным ассоциациям, пострадавшим во время рецессии.

Отсутствие фискальной дисциплины Если говорить без обиняков, в значительной степени государственный долг есть не что иное, как отсутствие фискальной дисциплины у избираемых на высокие посты политиков. Сенаторы и члены палаты представителей испытывают огромное давление, в результате чего они принимают множество государственных программ и голосуют за многочисленные услуги со стороны органов власти избирателям. Они также знают, что сокращение ставок налогов всегда приветствуется населением. Комбинация этих двух давлений – повысить федеральные расходы и снизить ставки федеральных налогов – регулярно приводит к крупным дефицитам федерального бюджета, даже в периоды относительного процветания, когда бюджеты должны быть сбалансированными или даже профицитными.

На такое отсутствие фискальной дисциплины приходилась большая часть роста государственного долга в 1980-х и начале 1990-х гг. За период с 1982 по 1984 г. администрация Рейгана и Конгресс реализовали масштабные снижения и личных, и корпоративных ставок подоходных налогов. Но даже при более низких ставках налоговые поступления росли, поскольку экономика выходила из состояния рецессии и возвращалась на путь долгосрочного роста. Однако правительственные расходы росли еще быстрее, из-за чего на протяжении 1980-х гг. дефициты были столь же крупными, как и в начале 1990-х гг. Эти ежегодно возникающие дефициты в период с 1982 по 1990 г. добавили к прежнему государственному долгу еще 1,3 трлн долл. И эти дефициты сохранялись даже тогда, когда экономика вышла на уровень полной занятости. Например, дефицит в 1989 г. (год полной занятости) составил 155 млрд долл.

Политика налогообложения и расходов, проводимая в 1980-х гг., привела к тому, что в 1990–1991 гг. экономика вошла в рецессию, имея крупный «встроенный» бюджетный дефицит вместо сбалансированного бюджета или бюджетного профицита. Во время рецессии в составе общего дефицита возросла составляющая циклического дефицита, а государственный долг за период с 1990 по 1993 г. вырос еще на 1 трлн долл. (Более подробно бюджетные дефициты и профициты последних лет разбираются в этой главе ниже.)

Количественные параметры

В 2002 г. государственный долг США достиг 6,2 трлн долл., т.е. по сравнению с 1980 г. вырос на 0,9 трлн долл. Однако эти крупные цифры, взятые сами по себе, могут ввести в заблуждение.

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 бедной. Именно поэтому более достоверную оценку долга можно получить, рассмотрев его изменения по отношению

к изменению ВВП, созданного в экономике, как это сделано в столбце (5) табл. 18.1. В отличие от многократного увеличения государственного долга за период с 1950 по 2002 г., что показано в столбце (2), в 2002 г. относительный размер этого долга был существенно ниже, чем в 1950 г. Однако приведенные данные показывают, что за период с 1980 по 1995 г. относительный размер государственного долга удвоился, хотя в период с 1995 по 2000 г. этот долг в процентном исчислении снова стал снижаться.

Международные сравнения Как показано во вставке «Международный ракурс 18.1», нет ничего необычного в том, что у страны есть государственный долг. У многих стран государственный долг, если его представить в процентном исчислении от ВВП, выше, чем у США.

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. Абсолютные размеры этих платежей показаны в столбце (4) табл. 18.1. С начала 1970-х гг. процентные платежи США чрезвычайно возросли. Причем этот рост свидетельствует не только об увеличении самого государственного долга, но и того факта, что в отдельные периоды процентные ставки были очень высоки. В настоящее время выплата процентов по долгу составляет четвертую по величине статью расходов федерального бюджета (см. рис. 5.8).

За период с 1995 по 2002 г. процентные платежи в качестве доли ВВП, как это показано в столбце (6) табл. 18.1, снизились с 3,1 до 1,6%. Отношение величины процентных платежей к ВВП отражает уровень налогообложения (среднюю налоговую ставку), необходимый для обслуживания государственного долга. Другими словами, в 2002 г. для выплаты процентов по долгу правительству нужно было собрать налогов на сумму, равную 1,6% ВВП.

Собственность Как видно из рис. 18.1, 57% государственного долга в 2002 г. приходилось на общественность, а оставшиеся 43% — на агентства федерального правительства и Федеральную резервную систему. В данном случае под общественностью понимаются отдельные люди как в США, так и за пределами этой страны, региональные и местные органы власти и американские финансовые институты. На людей и институты в других странах приходилось около 18% 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 (57%)

Долговые обязательства, находящиеся у федерального правительства и Федеральной резервной системы (43%)



Общая сумма долга: 6,2 трлн долл.

Рис. 18.1

Владение государственными долговыми обязательствами, 2002 г. Общий государственный долг можно разделить на две основные части: те обязательства, которыми владеет общественность (57%), и те, которые принадлежат федеральным агентствам и Федеральной резервной системе (43%). Восемнадцатью процентами долга владеют иностранцы.

Источник: U.S. Treasury, www.fms.treas.gov/.

Учет вопросов социального обеспечения

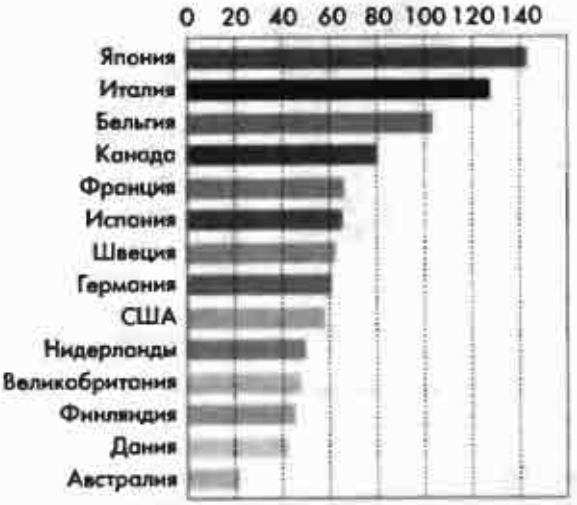
Система социального обеспечения по своей сути действует на основе выплат из текущих доходов, когда обязательные платежи в течение года должны быть сбалансированы с годовыми поступлениями от налога на заработную плату. Однако нынешние ставки налогов приносят поступления, превышающие общую сумму выплат, что частично делается преднамеренно с учетом ожидаемой в будущем противоположной ситуации, когда представители бебибума в следующих одном-двух десятилетиях станут в массовом порядке выходить на пенсию. Федеральное правительство сберегает избыточные поступления, покупая ценные бумаги органов власти США и направляя их в **трастовый фонд системы социального обеспечения.**

Международный ракурс 18.1

Государственный долг: международные сравнения

Хотя государственный долг США самый крупный в мире в абсолютном исчислении, у некоторых других стран этот долг в процентном исчислении от их ВВП еще больше.

Долг государственного сектора в процентном исчислении от ВВП, 2002 г.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org/.

Некоторые экономисты полагают, что нынешний избыток средств, получаемых системой социального обеспечения, не должен учитываться при расчете текущих бюджетных дефицитов или профицитов федерального бюджета, так как он представляет будущие обязательства правительства, размер которых не меняется: доллар на доллар. По их мнению, излишек системы социального обеспечения не следует рассматривать как противовес текущим расходам правительства. Без учета излишка системы социального обеспечения общий бюджетный дефицит, например, в 2002 г. составлял бы на 160 млрд долл. больше, чем показываемые в отчетах 158 млрд долл.

Краткое повторение 18.1

- Бюджетный дефицит – это превышение государственных расходов над налоговыми поступлениями в конкретном году; бюджетный профицит – превышение налоговых поступлений над государственными расходами в конкретном году; государственный долг – общая сумма бюджетных дефицитов за вычетом бюджетных профицитов за все время учета.
- Существуют три основные бюджетные концепции: а) ежегодно сбалансированный бюджет; б) циклически сбалансированный бюджет; в) функциональные финансы.
- Основными источниками государственного долга в Соединенных Штатах, составляющего 6,2 трлн долл., являются финансирование военных действий, экономические спады и снижение ставок налогов (не сопровождаемое снижением расходов).
- Государственный долг в США в процентном исчислении от ВВП в 2002 г. был ниже, чем за 7 лет до этого, и сейчас по данному показателю США находятся в середине общего списка основных промышленно развитых стран.

Необоснованные тревоги

Вероятно, вас заинтересовало, может ли крупный государственный долг привести к банкротству Соединенных Штатов или, по крайней мере, стать огромным бременем для 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*** 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 может сделать правительство. Если их доходы или выручка от продаж не покрывают расходов, домохозяйства и частные структуры бизнеса могут обанкротиться. И совсем другие возможности у федерального правительства, которое может ввести новые налоги или повысить прежние налоговые ставки, когда ему необходимо финансировать оплату долгов.

Перекладывание бремени на будущие поколения

В 2002 г. государственный долг США на душу населения составил 21 476 долл. Означает ли это, что каждый ребенок, родившийся в 2002 г., получил от федерального правительства чек на 21 476 долл.? Конечно, нет. Не накладывает государственный долг на будущие поколения и 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 82% правительственных ценных бумаг США. Хотя эта часть государственного долга является обязательством американцев (как налогоплательщиков), одновременно она представляет и актив американцев (как держателей краткосрочных казначейских векселей, налоговых сертификатов Казначейства, 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 ценным бумагам органов власти США. В целом, покупательная способность в Соединенных Штатах не изменилась бы, за одним исключением: погашение 18% государственного долга держателям обязательств из других стран отрицательно сказалось бы на покупательной способности.

Мы уже отмечали, что 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 времен 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 «экспортировало» эти системы в Германию, Италию и Японию. Эти результаты усилили экономические возможности США после войны и помогли повысить стандарты жизни будущих поколений американцев.

Краткое повторение 18.2

- Для федерального правительства не существует опасности банкротства, поскольку оно должно лишь рефинансировать (а не погашать) государственный долг и в состоянии при необходимости наращивать свои доходы, если это необходимо, повышая налоги.
- Обычно государственный долг не означает перекладывания экономического бремени на плечи будущих поколений.

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 21 476 долл. государственного долга, в среднем в расчете на каждого гражданина США; на долю других – куда меньше или вовсе ничего. Известно, что такие ценные бумаги сосредоточены в основном 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 такой перераспределительный эффект – явление, очевидно, нежелательное.

Стимулы

Как следует из табл. 18.1, сложившийся к настоящему времени государственный долг требует ежегодной выплаты процентов на общую сумму 171 млрд долл. Если не наращивать размер этого долга, то осуществлять ежегодные процентные платежи приходится 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 у иностранных держателей

Лишь 18% государственного долга США, обязательствами по которым владеют граждане и организации из других стран, *действительно* является экономическим бременем для американцев. Эта часть государственного долга не «задолженность 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 Соединенные Штаты 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 3.**)

Эффект вытеснения и накопление капитала

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 *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.

Рассмотрим кривую спроса на инвестиции ID_1 на рис. 18.2. (Пока на кривую ID_2 внимание не обращайте.) Если заимствования правительства повышают реальные процентные ставки с 6 до 10%, инвестиционные расходы снизятся с 25 млрд до 15 млрд долл., что графически показано переходом экономики из точки *a* в точку *b*. Другими словами, финансирование задолженности приводит к выдавливанию из экономики 10 млрд долл. частных инвестиций.

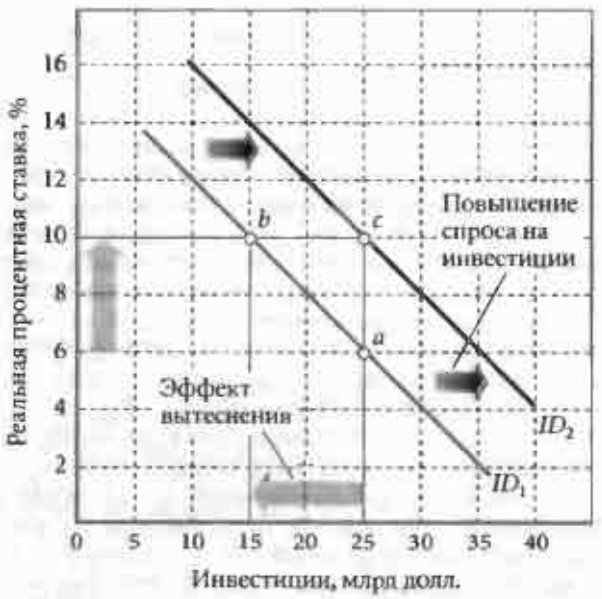


Рис. 18.2

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 точки *a* в точку *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*.

Особые обстоятельства 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.

- ***Государственные инвестиции*** Известно, что товары индивидуального потребления могут влиять 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 такого 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.
- ***Взаимодополняемость государственных и частных инвестиций*** Некоторые государственные и частные инвестиции дополняют друг друга. В этом случае государственные инвестиции, финансируемые через долги, могут подстегнуть некоторые инвестиции частного сектора из-за повышения 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, от ID_1 до ID_2, как это показано на рис. 18.2. 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. 18.2, при переходе экономики из точки *a* в точку *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 7.**) **18.1 Crowding out**

Дефициты и профициты: 1992–2012 гг.

Будет ли государственный долг в ближайшие несколько лет расти или уменьшаться? Это в основном зависит от того, будут ли возникать ежегодные бюджетные дефициты. На рис. 18.3 показаны фактические бюджетные дефициты и профициты в течение предыдущего десятилетия, с 1992 по 2002 г., и прогнозируемые значения дефицитов и профицитов на следующее десятилетие, с 2003 по 2012 г. Прогнозный размер дефицитов и профицитов составил бюджетный комитет Конгресса США по состоянию на май 2003 г. Однако в тот период Конгресс предлагал крупное снижение налоговых ставок, пытаясь активизировать вялую экономику США. Но последствия в виде изменения объема общих налоговых поступлений в результате изменения пакета налогов на рис. 18.3 *не* показаны. Данные рис. 18.3 можно легко уточнить. Более того, мы настоятельно рекомендуем вам это сделать самостоятельно. Посетите веб-сайт www.cbo.gov. и выберите заголовок «*Current Baseline Budget Projections*» («Текущие бюджетные прогнозы»), а затем «*CBO Baseline Budget Projections*» («Базовые бюджетные прогнозы *CBO*»). Соответствующие цифры показаны в строке «*Surplus or Deficit*» («Профицит или дефицит»).

От дефицитов к профицитам

На рис. 18.3 показано, что с 1992 по 1996 г. абсолютные размеры бюджетных дефицитов были крупными, из-за чего общий государственный долг за эти годы вырос более чем на 800 млрд долл. Бюджетный дефицит в 221 млрд долл. в 1990 г. в связи с экономическим спадом 1990–1991 гг. и вялым экономическим восстановлением, из-за чего поток налоговых поступлений оказался слабым, в 1992 г. подскочил до 290 млрд долл. Крупным дефицитам в 1992 и в 1993 г. также способствовали «спасательные» действия органов власти, пытающихся помочь сберегательным учреждениям, попавшим в тяжелое положение.

В 1990-х гг. фискальная политика была резко изменена с целью сокращения размера огромных дефицитов так, чтобы возник эффект обратного вытеснения, т.е. были снижены процентные ставки и повышены расходы на частные инвестиции. В 1993 г. администрация Клинтона и Конгресс приняли за-



Рис. 18.3

Дефициты и профициты федерального бюджета, фактические и прогнозные, на ряд фискальных лет, с 1992 по 2012 г. (млрд номинальных долл.). Как видно, первоначальные годовые бюджетные дефициты с 1992 по 1997 г., а затем с 1998 по 2001 г. уступили место бюджетным профицитам. В 2002 г. дефициты снова появились и, по прогнозам, сохранятся до 2007 г. Считается, что в период с 2008 по 2012 г. бюджет снова станет профицитным, причем размер профицита будет повышаться.

Источник: Congressional Budget Office, www.cbo.gov/.

кон о снижении дефицита, предназначенный для повышения налоговых поступлений в течение следующих 5 лет на 250 млрд долл. и сокращения расходов федерального правительства на ту же величину.

Если говорить более конкретно, этот закон: 1) повысил верхнюю ставку предельного налога на личные доходы с 31 до 39,6%; 2) повысил ставку корпоративного дохода с 34 до 35%; 3) увеличил ставку федерального акцизного налога на горючее на 3,4 цента на галлон. Самой крупной составляющей снижения расходов стало удержание всех дискреционных расходов, т.е. расходов, не предусмотренных в обязательном порядке законами, на номинальном уровне 1993 г. Обычно эти расходы растут, по крайней мере, с той же скоростью, как и инфляция. В 1996 г. Конгресс повторно подтвердил свое стремление к ограничению расходов, заключив своего рода «контракт с Америкой», чтобы к 2002 г. добиться устранения бюджетных дефицитов.

Усиленные более динамичным, чем ожидалось, экономическим ростом действия законодателей уже в 1997 г. снизили размер дефицита до 22 млрд долл. Как видно из рис. 18.3, в 1998 г. бюджетного профицита не стало; более того, уже в этот год появился бюджетный профицит в размере 69 млрд долл. Благодаря существенно возросшим налоговым поступлениям, что стало результатом сильной экономики, бюджетные профициты составили: 126 млрд долл. в 1999 г.; 236 млрд долл. в 2000 г. и 127 млрд долл. в 2001 г. Этот резкий переход от дефицитов к профицитам действительно не может не произвести сильного впечатления. До 1998 г. последний раз профицит федерального бюджета возник в 1969 г. За период с 1969 по 1997 г. государственный долг вырос на 4,5 трлн долл.

Что делать с профицитами?

В начале 2000-х гг. общее направление общественных дискуссий по поводу федерального бюджета повернулось на 180 градусов. Если раньше обсуждали, как снизить огромные бюджетные дефициты, то

теперь специалистов стал интересовать прямо противоположный вопрос: что делать с крупными бюджетными профицитами. Без действий по их сокращению, не приводящих к появлению рецессии, эти профициты, по оценкам, за период с 2000 по 2010 г. должны в сумме составить 5 трлн долл. Даже если исключить излишек системы социального обеспечения, то и в этом случае бюджетные профициты к 2010 г. в сумме составят 3 трлн долл. Есть ряд вариантов использования этих избыточных денег.

Выплатить государственный долг Один из вариантов заключается в том, чтобы федеральное правительство использовало профициты для выплаты государственного долга. Федеральное правительство может сделать это, выкупая свои ценные бумаги по мере того как срок их действия истекает и не выпуская новых. Кроме того, поскольку краткосрочные казначейские векселя, налоговые сертификаты Казначейства и долгосрочные казначейские обязательства покупаются и продаются ежедневно на финансовых рынках, федеральное правительство может снизить государственный долг, просто покупая правительственные ценные бумаги, и не выпускать их повторно в продажу.

Специалисты, выступающие за то, чтобы использовать бюджетные профициты для погашения государственного долга, утверждают, что снижение долга растянет экономический рост в США на длительный срок. Основная экономическая выгода от выплаты государственного долга – обратный эффект вытеснения, о чем уже говорилось выше. Если исходить из допущения, что изменения предложения денег в стране не происходит, меньшее заимствование правительством на денежном рынке сократит спрос на деньги и тем самым понизит реальные процентные ставки. Это увеличит расходы на частные инвестиции и тем самым запас частного капитала в стране. А как мы уже знаем, увеличение объема капитала в расчете на одного работника стимулирует экономический рост.

Некоторые сторонники выплаты государственного долга считают, что годовые проценты от сбережений можно использовать для увеличения трастового фонда системы социального обеспечения. В этом случае не потребуется никаких крупных налогов для финансирования социального обеспечения или сокращения выплат их системы социального обеспечения в период, когда значительная часть нынешних работников выйдет на пенсию. (Серьезная фискальная несбалансированность программы социального обеспечения более подробно разбирается во вставке «Последний штрих» к этой главе.)

Снижение налоговых ставок Второй вариант использования бюджетных профицитов – снижение ставок налогов. Специалисты, выступающие за этот вариант, утверждают, что избыточные поступления следует вернуть налогоплательщикам. Наиболее простой способ этого возврата – снизить ставки налогов или вообще отказаться от каких-то налогов. Некоторые политики предложили снизить ставки подоходного налога, другие – повысить размер налоговых вычетов и налоговых кредитов, чтобы снизить расходы людей на заботу о престарелых, обучение в высшей школе, воспитание детей и ряд других подобных программ. Существует также мнение, что следует отменить федеральный подоходный налог и налог на увеличение рыночной стоимости капитала (налог на разницу между ценой покупки и ценой продажи таких активов, как акции и облигации).

Повышение федеральных расходов Третий предлагаемый вариант – увеличение федеральных расходов. Сторонники этого варианта заявляют, что существует целый ряд возможных способов, при помощи которых имеющиеся деньги можно направить на удовлетворение запросов общества и долгосрочное развитие экономики. В частности, одно из предложений этого рода предусматривает направление части профицита на расширение списка бесплатных лекарств, выписываемых по программе *Medicare*. Еще одним вариантом являются активные действия по восстановлению и модернизации ухудшающейся инфраструктуры на таких участках общественного капитала, как шоссе, мосты, системы контроля за воздушным движением, железнодорожные пути, школьные здания и учебники. Разумеется, высказывается множество других предложений: их столько же, сколько групп, которые выиграют от более высоких правительственных расходов.

2002 г.: назад к дефицитам

Серия законодательных действий и неожиданные события, произошедшие в начале 2000-х гг., совместно покончили, по крайней мере на какое-то время, с бюджетными профицитами. Но в 2002 г. бюджет перестал быть профицитным, и в конце того года в стране снова возник дефицит в 158 млрд долл., как показано на рис. 18.3. По прогнозам, дефициты сохранятся до 2007 г. Что вызвало возврат дефицитов?

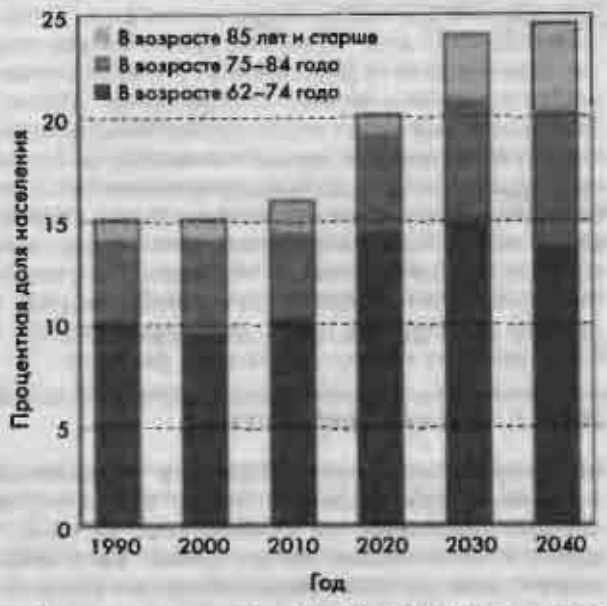
Налоговые сокращения администрации Буша в 2001 г. Взвешивая различные варианты действий, администрация Буша и Конгресс решили устранить часть прогнозируемых профицитов, воспользовавшись для этого снижением налогов. Закон об экономическом росте и согласованном снижении налогов (*Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act, EGTRRA*), принятый в 2001 г., установил поэтапное снижение ставок предельных налогов на период до 2006 г. Самая высокая ставка по графику должна снизиться с 39,6 до 35%; ставка в 36% – до 33%; ставка в 31% – до 28%; став-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Долгосрочная фискальная несбалансированность: социальное обеспечение

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 4,4% ВВП. По оценкам, эта доля будет расти и в 2035 г. составит 6,5% ВВП. Продолжит она увеличиваться и после этого.



Программа социального обеспечения по своей сути – это план выплат из текущих доходов, означающий, что большая часть текущих поступлений от нынешнего налога на социальное 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 2018 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 2042 г. сбережения трастового фонда иссякнут, после чего обещанные выплаты пенсионерам немедленно превысят налоговые поступления в систему социального обеспечения (по оценкам, на 37% в годовом исчислении), а в 2075 г. повысятся до 56% 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 на получателя выплат по сис-

ка в 28% – до 25%. Немедленно после принятия этого закона стала действовать ставка в 10%, выделенная из прежней ставки в 15%. Уже в 2001 г. в результате указанных снижений федеральное правительство реализовало половину налоговых сбережений, отправив налогоплательщикам компенсационные чеки, на общую сумму 36 млрд долл.

Кроме того, Закон *EGTRRA* установил более высокие пределы освобождения от налогов для пенсионеров, повысил налоговый кредит для детей, размер вычетов из федерального подоходного налога, сформированного так, чтобы после поэтапного снижения в 2010 г. этот налог вообще перестал бы взиматься.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

теме социального обеспечения в 1960 г. составляло 5 человек, сегодня их 3, а к 2040 г. составит всего 2 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. Владельцем этих инвестиций было бы федеральное правительство, а общую направленность инвестиций контролировала бы назначенная им группа специалистов. Считающиеся более высокими доходы на такие инвестиции относительно более низких доходов на ценные бумаги правительство 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 ежемесячным 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 правительство, 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 получать 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 2002 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 повышение ставки налогов на заработную плату с 2,9 до 4,92%, сокращение выплат по Medicare на 38% с ранее запланированных уровней или какая-то комбинация первых двух вариантов. Общая сумма необеспеченности обязательств системы социального обеспечения и Medicare в 2002 г. составила 10 трлн долл.

Налоговые сокращения, предпринятые администрацией Буша, снизили размер профицита, но не ликвидировали его совсем. По оценкам Комитета экономических консультантов (*CEA*), на *EGTRRA* приходится примерно 15% перехода от бюджетного профицита в 127 млрд долл. в 2001 г. к бюджетному дефициту в 158 млрд долл. в 2002 г.

Экономический спад Оптимистические прогнозы повышения бюджетных профицитов строились на допущении сохранения сильного экономического роста. Однако рецессия 2001 г. и крах фондового рынка в 2002 г. снизили общие налоговые поступления, в результате чего они оказались ниже предыдущих прогнозных оценок. Как мы

знаем из материала гл. 12, налоговые поступления автоматически падают, когда снижаются личные доходы и корпоративные прибыли. Кроме того, снизились налоговые поступления от полученных доходов с капитала (за повышение стоимости активов) в результате крахов рынка акций, случившихся в 2001 и 2002 г. По оценкам, 70% перехода от профицита в 127 млрд долл. в 2001 г. к дефициту в 158 млрд долл. в 2002 г. объясняется именно плохим состоянием экономики.

11 сентября 2001 г. По оценкам *CEA*, оставшиеся 15% перехода от бюджетного профицита 2001 г. к бюджетному дефициту в 2002 г. — это результат значительного роста расходов после террористических атак 11 сентября 2001 г. За 12 месяцев после этих атак федеральное правительство израсходовало или запланировало израсходовать более 100 млрд долл. новых расходов, в том числе 30 млрд долл. на войну с терроризмом, 35 млрд долл. — на обеспечение безопасности в стране и 20 млрд долл. — как помощь на восстановление Нью-Йорка. Кроме того, в 2002 г. Конгресс принял закон об «экономическом восстановлении», предусматривающий расширение компенсаций по безработице и налоговые скидки для корпораций. Этот закон также внес свой вклад в появление бюджетных дефицитов.

Налоговые сокращения в 2003 г.

По состоянию на май 2003 г., оценки *CBO*, представленные на рис. 18.3, показывают, что федеральный бюджет снова станет профицитным в 2007 г. Однако в начале 2003 г. экономика США оставалась вялой, и поэтому в середине того года администрация Буша и Конгресс прибегли к экспансионистской фискальной политике в форме дополнительных налоговых сокращений. Если говорить более конкретно, законодатели ускорили динамику снижения налоговых ставок, предусмотренную в Законе о налогах 2001 г., увеличили налоговые скидки для семей и снизили налоги на увеличение рыночной стоимости капитала и дивиденды. Эти изменения повысили размер прогнозируемых дефицитов, представленных на рис. 18.3, а также привели к тому, что они дольше сохранятся в будущем. Суть здесь такова: в результате новой налоговой политики, международных событий и общего состояния национальной экономики бюджетные прогнозы быстро меняются.

Краткое повторение 18.3

- Займы и процентные платежи, связанные с государственным долгом, могут: а) усилить неравенство в доходах; б) потребовать повышения налогов, что подрывает стимулы налогоплательщиков; в) замедлить рост накопления капитала в стране, так как эффект вытеснения снижает частные инвестиции.
- Только 18% государственного долга находится на руках у людей и институтов из других стран; вся остальная часть долга принадлежит американцам.
- Крупные годовые бюджетные дефициты в 1980-х и 1990-х гг. в период с 1998 по 2001 г. сменились четырьмя годами бюджетных профицитов.
- Федеральный бюджет в 2002 г. снова стал дефицитным, что объясняется: а) рецессией 2001 г.; б) крахом фондового рынка в 2001 и 2002 гг.; в) последовательным снижением ставок налогов, введенных в действие в 2001 г.; г) повышением расходов правительства на ведение войны с терроризмом.
- В мае 2003 г. бюджетный комитет Конгресса опубликовал оценки, согласно которым бюджетные дефициты сохранятся до 2007 г. В середине 2003 г. администрация Буша и Конгресс совместно пришли к решению дополнительно снизить налоговые ставки и за счет этого ускорить введение более низких налоговых ставок, предусмотренных в Законе о налогах 2001 г., а также снизить налоговые ставки на увеличение рыночной стоимости капитала и дивиденды. При этих снижениях планируемые бюджетные дефициты будут более серьезными и сохранятся в течение более длительного времени, чем это показано на рис. 18.3.

РЕЗЮМЕ

1. Бюджетный дефицит — это превышение государственных расходов над налоговыми поступлениями в конкретном году; бюджетный профицит — превышение налоговых поступлений над государственными расходами в конкретном году; государственный долг — общая сумма бюджетных дефицитов за вычетом бюджетных профицитов за все время учета, состоящий из краткосрочных казначейских векселей, налоговых сертификатов Казначейства, долгосрочных казначейских обязательств и сберегательных облигаций.
2. Существует несколько концепций бюджета, в том числе ежегодно сбалансированный бюджет, циклически сбалансированный бюджет, функциональное финансирование. Основная проблема

ежегодно сбалансированного бюджета состоит в том, что он оказывает скорее проциклическое, чем антициклическое воздействие на экономику. Сбалансировать бюджет в рамках цикла – задача тоже нелегкая, если подъемы и спады, хотя бы примерно, не совпадают по своим масштабам и диапазону. Согласно концепции функционального финансирования, основная цель федеральной финансовой системы – стабилизация экономики, а проблемы, связанные с чередующимися дефицитами и избытками бюджета, имеют второстепенное значение.

3. Исторически основными причинами роста государственного долга служили дефицитное финансирование военных действий, снижение поступлений в периоды экономических спадов и отсутствие финансовой дисциплины у лиц, избираемых на важные должностные позиции.
4. В 2001 г. государственный долг США составил 6,2 трлн долл., или 21 476 долл. на каждого американца. Держателем 57% этого долга является общественность (в данном случае она включает также банки и местные региональные органы власти), а оставшимися 43% владеют Федеральная резервная система и федеральные агентства. В 1980-х и в начале 1990-х гг. государственный долг резко вырос в процентном исчислении от ВВП. В последние годы этот долг в процентном исчислении существенно снизился. Процентные платежи по обслуживанию долга в 2002 г. составили 1,6% от ВВП.
5. Озабоченность, что крупный государственный долг может привести к банкротству органов власти необоснованна, поскольку: а) этот долг требуется не погасить, а рефинансировать; б) федеральное правительство имеет полномочия повышать налоги, за счет поступления которых может оплачивать проценты по долгам.
6. Если не считать эффекта вытеснения, государственный долг не приводит к перекладыванию экономического бремени на плечи грядущих поколений. В целом, американцы унаследуют не только государственный долг (обязательства), но и ценные бумаги органов власти США (активы), выпущенные для финансирования этого долга.
7. 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 получат меньший объем капитала, чем могли бы, если бы государственный долг не был таким огромным.
8. 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.
9. Крупные дефициты федерального бюджета в 1980-х и 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.
10. Крупные фактические и планируемые профициты в начале 2000-х гг. породили горячие споры по поводу того, что делать с этими избыточными деньгами. Можно выделить следующие основные предлагавшиеся варианты: а) погашать государственный долг; б) снижать ставки налогов или вообще ликвидировать некоторые налоги; в) повысить государственные расходы.
11. 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 в 127 млрд долл. в 2001 г. стал дефицитным в 158 млрд долл. в 2002 г. В 2003 г., по прогнозам, бюджет останется дефицитным, и такое положение дел, по оценкам, сохранится до 2007 г., прежде чем снова появятся профициты.
12. В 2003 г. администрация Буша и Конгресс ускорили динамику снижения налоговых ставок, предусмотренную Законом о налогах 2001 г., и снизили налоговые ставки на увеличение рыночной стоимости капитала и дивиденды. Целью этих действий было стимулирование вялой экономики и попытки усилить и продлить экономический рост.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Государственный долг (*public debt*)
Ценные бумаги, выпущенные федеральными властями США (*U.S. securities*)
Ежегодно сбалансированный бюджет (*annually balanced budget*)
Циклически сбалансированный бюджет (*cyclically balanced budget*)
Функциональное финансирование (*functional finance*)
Трастовый фонд системы социального обеспечения (*social security trust fund*)
Внешний государственный долг (*external public debt*)
Государственные инвестиции (*public investments*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос*** Оцените возможности применения фискальной политики в качестве инструмента стабилизации при следующих условиях: а) ежегодно сбалансированный бюджет; б) циклически сбалансированный бюджет; в) функциональное финансирование.
2. Каковы основные исторические причины наращивания государственного долга?
3. ***Ключевой вопрос*** Каковы два основных способа оценки величины государственного долга. Объясните различие между погашением и рефинансированием долга. Чем внутренний долг отличается от внешнего долга? Каковы последствия погашения внутреннего долга? А внешнего долга?
4. Являются ли следующие утверждения правильными или ошибочными? Если какое-то утверждение ошибочно, объясните, почему.
   а. Внутренний государственный долг – это примерно то же самое, что долг левой руки правой руке.
   б. Федеральная резервная система и агентства федерального правительства владеют большей долей долга, чем «общественность».
   в. Государственный долг США в процентном исчислении в 2000 г. был ниже, чем в 1990 г.
   г. В последние годы выплаты по социальному обеспечению превысили средства системы социального обеспечения, выделяемые ей из налоговых поступлений.
5. Почему экономистов может серьезно беспокоить ситуация, когда годовые платежи по процентам по долгу резко растут в процентном исчислении от ВВП?
6. Что вы думаете по поводу того, усилит ли погашение государственного долга или ослабит неравенство по доходам? Поясните свою точку зрения.
7. ***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 могут инвестиции в общественный капитал и взаимодополняемость между общественным и частным капиталом повлиять на конечные результаты этой цепочки причинно-следственных связей.
8. Свяжите Закон о снижении дефицита 1993 г. (повышение налогов администрацией Клинтона) и Закон об экономическом росте и согласованном снижении налогов 2001 г. (снижение налогов администрацией Буша) с кривой Лаффера (рис. 16.10) и покажите воздействие этих законов на дефициты или профициты бюджета США.
9. 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?
10. Почему в 1991 и 1992 гг. бюджетные дефициты резко возросли? Что объясняет крупные бюджетные профициты в конце 1990-х и начале 2000-х гг.? Что стоит за резким переходом от бюджетного профицита к дефициту в 2002 г.?
11. (***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 (платежей непосредственно в эту систему и по программе *Medicare*)? Каковы в самом общем виде варианты решения указанной долгосрочной проблемы?
12. ***Интернет-вопрос. Долг – до последнего пенса.*** Посетите веб-сайт Министерства финансов, раздел государственного долга (www.publicdebt.treas.gov/opd/opdpenny.htm) и найдите данные о государственном долге с точностью до пенса на последнюю дату. Как соотносятся сегодняшние данные о долге с данными 10-летней давности? Какова здесь тенденция за последние 12 месяцев?

13. ***Интернет-вопрос. Часто возникающие вопросы по государственному долгу.*** Посетите веб-сайт Министерства финансов, раздел «*Public Debt Frequently Asked Questions*» («Государственный долг: наиболее часто задаваемые вопросы») (www.publicdebt.treas.gov/opd/opdfaq.htm), и ответьте на следующие вопросы: Почему государственный долг иногда сокращается? Почему государственный долг изменяется только раз в день? Кто на сегодняшний день является владельцем государственного долга?

Дискуссионные вопросы макроэкономической теории и политики



По мере развития любой научной дисциплины в ней, разумеется, появляются внутренние противоречия. Экономическая наука в этом отношении не является исключением. В этой главе будут рассмотрены некоторые наиболее спорные вопросы макроэкономической теории и политики. Мы начнем с предыстории 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. 19.1а. 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,

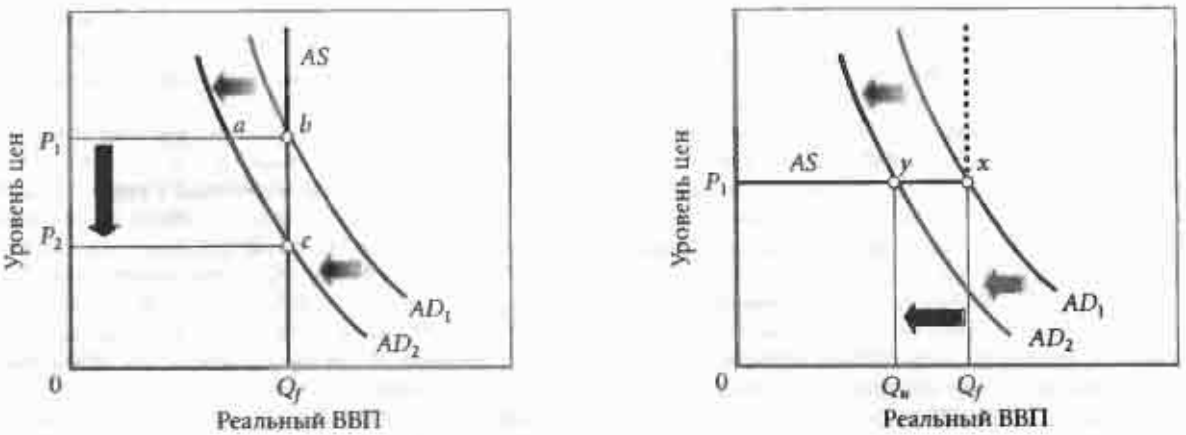


Рис. 19.1

Классический и кейнсианский взгляды на макроэкономику. (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_n, каким он может оставаться сколь угодно долго.

закона Сэя (см. гл. 10) и, во-вторых, гибкости и реагирования цен и заработной платы.

Еще раз подчеркнем, что экономисты-классики полагали, что Q_f не меняется в ответ на изменения уровня цен. Обратите внимание, что на рис. 19.1а 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 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. 19.1а 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 будет стабильным и 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, 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. 19.1а, 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. 19.1б). 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. 19.1б 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 19.1

- 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. 11). 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 импортируемые 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.* ■ **19.1 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, монетаристы считают, что 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 PV 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. ■ **19.2 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 сократить 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 млрд долл. / 4 = 110 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, или обеих этих составляющих сразу, а снижение M приводит к сокращению P или Q, или и того и другого. **(Ключевой вопрос 4.)**

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 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 40%. 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 воздействие 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. 19.2).

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 предложе-

[1] Milton Friedman, *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*. Chicago: Aldine, 1969, p. 97.

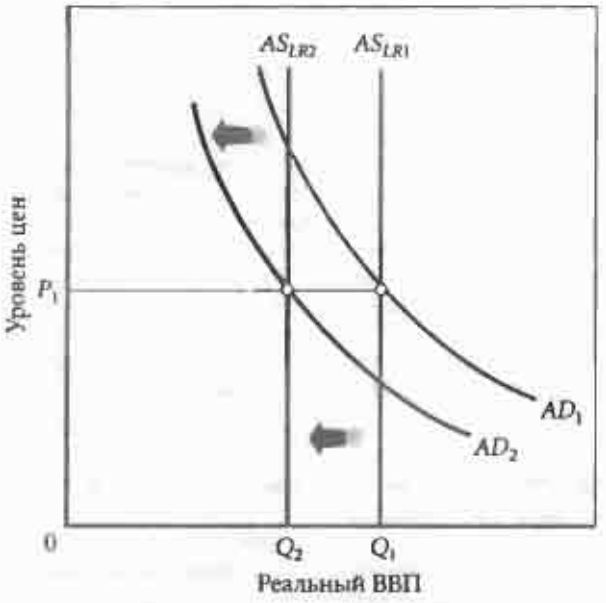


Рис. 19.2

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 заимствований). 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.

ние 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. 19.2, 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.

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, оказывается, 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. Рассмотрим 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 за-

нятости, 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 19.2

- 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, когда достижение неоптимальных равновесных состояний возникает вследствие неспособности фирм и домашних хозяйств координировать совместные действия.

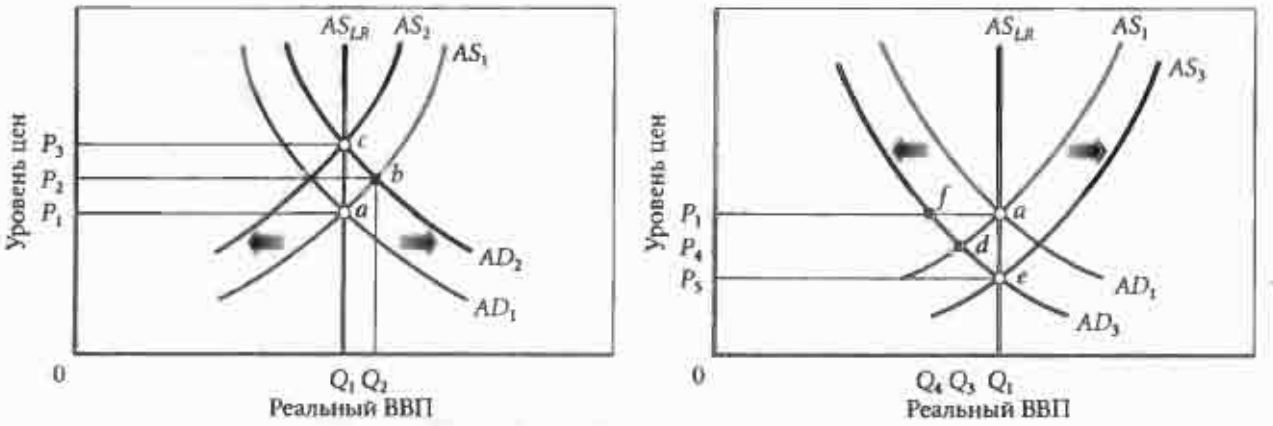
Является ли экономика самокорректирующейся системой?

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, предпринимают шаги, направленные на то, чтобы ожидаемые изменения как можно меньше на них повлияли*. **Неоклассическая экономическая теория** исходит из того, что когда экономика 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. 16. ■ **19.3 Rational expectation theory**

Графический анализ Рисунок 19.3а 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 предложения 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}.



(а) Последствия увеличения совокупного спроса (б) Последствия уменьшения совокупного спроса

Рис. 19.3

Неоклассический взгляд на процесс самокоррекции. (а) Непредвиденный рост совокупного спроса от 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 от 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*.)

И наоборот, сокращение совокупного спроса от AD_1 до AD_3 (рис. 19.3б) 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 положения AS_1 в положение AS_3. Экономика вновь окажется в точке *e*, где выпуск соответствует полной занятости Q_1. Как и на рис. 19.3а, на рис. 19.3б показана ситуация, когда экономика без постороннего вмешательства, автоматически возвращается к уровню выпуска, обеспечивающего полную занятость и естественный уровень безработицы.

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 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 экономичес-

ки 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 от AD_1 до AD_2 (см. рис. 19.3а). 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. 19.3а), рост номинальной заработной платы сдвигает кривую краткосрочного совокупного предложения влево, от 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. 19.3б, 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. 19.3б сдвигается вправо, из положения AS_1 в положение AS_3, 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. 19.3а, 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. 19.3б). 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. 19.3б. 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.

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 В гл. 11 мы перечислили и обсудили некоторые из причин, 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 законом по найму 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. 11, 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. ■ **19.4 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 аутсайдеры 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 19.3

- 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, запрещающих ему вмешиваться в экономические процессы в условиях стабильности, тем самым вызывая нестабильность? Или правительству следует по собственному усмотрению проводить фискальную и кредитно-денежную политики, 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, измене-

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 в 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 Фридман (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 Фридмана, 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 трактовании Фридмана 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 Фридману, для макроэкономической стабильности необходимо введение денежно-финансового правила, требующего от Федеральной резервной системы стабильно повышать предложение денег с установленной годовой скоростью.

ний 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 Фридман 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»[2].

На рис. 19.4 приведено графическое обоснование денежно-финансового правила. Представим, что реальный выпуск Q_1 в экономике, отображенной на рисунке, соответствует уровню полной занятости. Также предположим, что кривая долгосрочного совокупного предложения ежегодно смещается из положения 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 положения AD_1 в положение 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 оказывает 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, направлен-

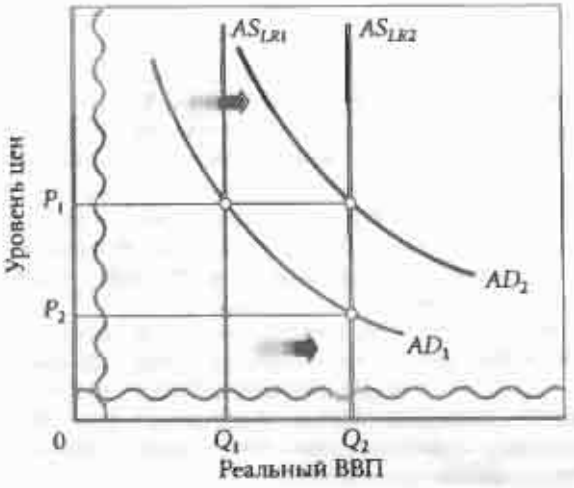


Рис. 19.4

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 положения AD_1 в положение 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.

ную 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

[2] Цитируется по: Lawrence S. Ritter and William L. Silber, *Money*, 5 th ed. New York: Basic Books, 1984, pp. 141–142.

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 Фридманом, стал менее громким. Некоторые экономисты, поддерживавшие в прошлом денежно-финансовое правило, стали сторонниками *целевой инфляции*, обсуждавшейся в гл. 15. 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 потребуется 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».

Во вставке «Последний штрих» к этой главе мы обсудим и другое современное денежно-финансовое правило, так называемое правило Тейлора.

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 государство 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 неэффективна. 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 крат-

косрочном 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. 19.4, 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. 19.4. 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. политика «дешевых» денег.

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 налоговые 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 столетия 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.
- Здравое решение ужесточить денежную политику в середине 1990-х гг., а затем снова

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Правило Тейлора: может ли робот заменить Алана Гринспэна?

Джон Тейлор (John Taylor), 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. Это так называемое правило Тейлора 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 Фридмана, 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 не предлагал ни в явном, ни в завуалированном виде, что вместо Алана Гринспэна, 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 контрициклической политике ФРС, чем более простое денежно-финансовое правило Фридмана. 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.

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. **(Ключевой вопрос 13.)**

Краткий обзор макроэкономических теорий

В табл. 19.1 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, макроэкономикс как научное направление продолжает развиваться.

Таблица 19.1

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

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 считается, что 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 40%.
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 равновесного 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 и, 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 – дис-

крационно. 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

Точка зрения классических экономистов (*classical view*)
Точка зрения кейнсианцев (*Keynesian view*)
Монетаризм (*monetarism*)
Уравнение обмена (*equation of exchange*)
Скорость обращения денег (*velocity [of money]*)
Теория реального цикла деловой активности (*real-business-cycle theory*)
Сбои 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 (*efficiency 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 Эндрю пытаются разойтись в узком проходе. Эндрю отодвинулся влево, чтобы пропустить Крэйга, а Крэйг отодвинулся вправо, чтобы пропустить Эндрю. 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. 19.1 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 Фридман.
16. ***Интернет-вопрос. 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 экономического 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 выйдите 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

Микроэкономикс рынков продукции



Эластичность 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 изучения микроэкономикс, к которой мы сейчас приступаем. В части VI мы начнем изучение поведения потребителей и структур бизнеса и того, как они принимают свои решения.

В этой главе мы расширим предыдущие обсуждения спроса и предложения и рассмотрим в практическом аспекте три идеи: ценовую эластичность – реакцию потребителей и производителей при покупках и продажах на изменения цен; перекрестную эластичность – реакцию потребителей при покупках одного продукта, когда меняется цена другого продукта; эластичность по доходам – реакцию потребителей при покупках на изменение их доходов.

Ценовая эластичность спроса

Закон спроса гласит: со снижением цены продукта потребители начинают приобретать его больше, а при росте этой цены – меньше. Однако возникает вопрос, 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*. ■ **20.1 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 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 на центы 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. В данном случае падение цены составило 33%, измеряем ли мы его в долларах (1 долл. / 3 долл.) или в центах (100 центов / 300 центов).

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

$$E_d = \frac{0{,}04}{0{,}02} = 2.$$

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% приводит к увеличению спроса лишь на 1%, спрос неэластичен и в этом случае

$$E_d = \frac{0{,}01}{0{,}02} = 0{,}5.$$

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

$$E_d = \frac{0{,}02}{0{,}02} = 1.$$

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 величине 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. 20.1а.

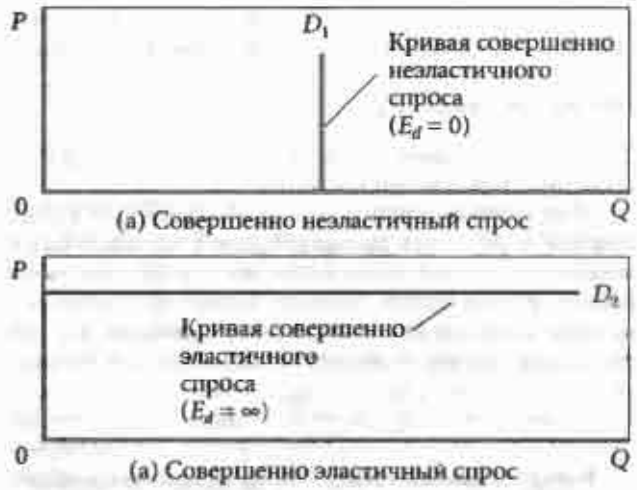


Рис. 20.1

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 ($E_d = \infty$).

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 ненамного.

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.**

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. 20.1б. Как будет показано в гл. 23, кривая спроса принимает такой вид, когда фирма, например, торгующая малиной, продает свою продукцию на полностью конкурентном рынке.

Уточнение: формула центральной точки

К сожалению, при вычислении коэффициента ценовой эластичности возникает одна неприятная проблема. Чтобы понять ее сущность и найти ре-

шение, рассмотрим данные гипотетического спроса на билеты в кино, представленные в табл. 20.1. Чтобы вычислить коэффициент E_d для, скажем, ценового диапазона 5–4 долл., какую комбинацию цен и количества билетов мы должны выбрать в качестве точки отсчета? Как видно из таблицы, в ценовом интервале 5–4 долл. имеются две комбинации цены и величины спроса: по 5 долл. – четыре единицы продукта и по 4 долл. – пять единиц продукта. Какую из них нам следует выбрать при расчете коэффициента E_d в качестве базовой для вычисления процентных изменений цены и спроса, используемых в формуле эластичности? (В данном случае каждая «единица» соответствует 1000 билетов, поэтому здесь 2 ед. – это 2000 билетов, 3 ед. – 3000 билетов и т.д.)

Если в качестве отправной точки мы принимаем комбинацию 5 долл. – четыре единицы продукта, то цена меняется с 5 до 4 долл., что составляет 20%, а величина спроса меняется с четырех до пяти единиц продукта, т.е. на 25%. Подставив эти значения процентных изменений в формулу, мы получим коэффициент эластичности, равный $^{25}/_{20}$, или 1,25, что указывает на эластичность спроса.

Однако, если в качестве отправной точки мы выбираем комбинацию 4 долл. – пять единиц продукта, цена меняется с 4 до 5 долл., и поэтому здесь процентное изменение составляет 25%, а величина спроса меняется с пяти до четырех единиц (процентное изменение – 20%). Следовательно, в этом случае коэффициент эластичности равен $^{20}/_{25}$, или 0,80, что свидетельствует о неэластичном спросе. Так как же обстоит дело в этом конкретном случае? Эластичен ли спрос на билеты или неэластичен в разбираемом диапазоне?

Разрешить эту проблему позволяет использование в качестве отправной точки средних значений двух анализируемых цен и величин спроса. В ценовом интервале 4–5 долл. такая базовая цена равна 4,50 долл., а базовая величина спроса – 4,5 ед. продукта. В этом случае процентное изменение цены, так же как и величина спроса, составляет примерно 22%, а следовательно, E_d равен 1. Этот результат представляет собой оценку эластичности в центральной точке ценового интервала 4–5 долл. Теперь мы можем усовершенствовать нашу прежнюю *формулу эластичности*, придав ей следующий вид:

$$E_d = \frac{\text{Изменение величины спроса}}{\text{Сумма величин / 2}} : \frac{\text{Изменение цены}}{\text{Сумма цен / 2}}.$$

Подставив в нее числовые данные, соответствующие ценовому интервалу 4–5 долл., получим

$$E_d = \frac{1}{9/2} : \frac{1}{9/2} = 1.$$

Это означает, что при комбинации центральных точек цены и величины спроса 4,50 долл. – 4,5 ед. продукта ценовая эластичность спроса равна единице (единичная эластичность). В данном случае изменение цены на 1% должно привести к такому же (на 1%) изменению величины спроса.

Задание. Вы можете сами удостовериться в правильности расчетов эластичности в ценовых интервалах 1–2 и 7–8 долл., приведенных в табл. 20.1. Истолковать значение E_d в ценовом интервале 1–2 долл. можно так, что изменение цены на 1% вызовет изменение величины спроса на 0,20%. В ин-

Таблица 20.1

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	5,00	8000	Эластичный
2	7	2,60	14 000	Эластичный
3	6	1,57	18 000	Эластичный
4	5	1,00	20 000	С единичной эластичностью
5	4	0,64	20 000	Неэластичный
6	3	0,38	18 000	Неэластичный
7	2	0,20	14 000	Неэластичный
8	1		8000	

тервале 7–8 долл. изменение цены на 1% приводит к изменению величины спроса на 5%. Проверьте, что эти цифры действительно верны.

Графический анализ

На рис. 20.2а мы построили кривую спроса *D* по данным столбцов (1) и (2) табл. 20.1. Кривая показывает, что в разных ценовых интервалах одной и той же шкалы, или кривой, спроса эластичность, как правило, различна. На всех кривых спроса, имеющих форму прямой, а также на большинстве других кривых спроса он более эластичен в верхней левой части (интервал цен 5–8 долл.), чем в нижней правой части (интервал цен 4–1 долл.) кривой *D*. **20.1 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. 20.2а также свидетельствует, что наклон кривой спроса (ее пологость или крутизна) не может служить основанием для определения, является ли спрос эластичным или нет. Тонкость здесь состоит в том, 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. 20.2а 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.)**

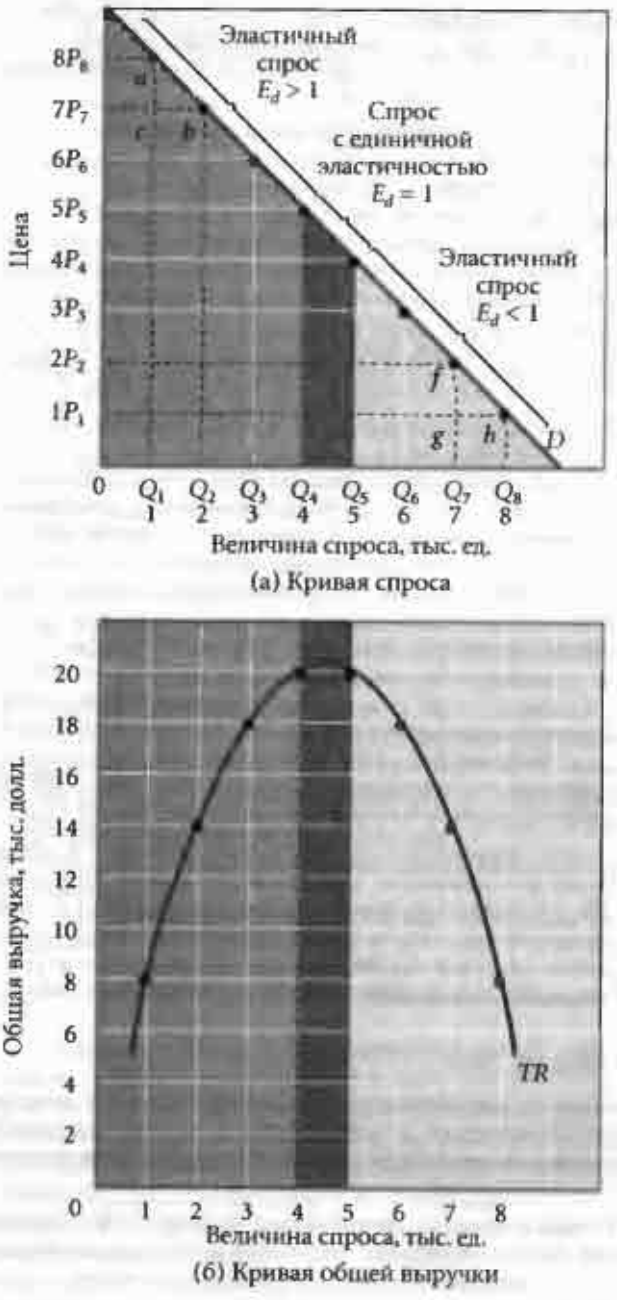


Рис. 20.2

Соотношение ценовой эластичности спроса и общей выручки. Кривая спроса *D* на рис. (а) основана на данных табл. 20.1 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.

Краткое повторение 20.1

- Чувствительность изменения количества покупаемого потребителями продукта по мере изменения цены этого продукта измеряется ценовой эластичностью спроса.
- 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.
- Спрос обычно эластичен в интервале высоких цен (небольшой величины спроса) и неэластичен в интервале низких цен (большой величины спроса).

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:

$$TR = P \times Q.$$

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.

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. На рис. 20.2а эта ситуация проиллюстрирована в ценовом интервале кривой спроса D с зоной эластичного спроса в левом верхнем секторе. (На время на рис. 20.2б внимание не обращайте.) В точке a на кривой при цене продукта 8 долл. спрос составит единицу продукта, или 8000 билетов. А так как общая выручка равна цене, умноженной на число единиц купленного продукта, то площадь прямоугольника $0P_8aQ_1$, представляет общую выручку, полученную путем умножения цены $0P_8$ на величину спроса $0Q_1$.

Когда цена снижается до уровня, соответствующего точке b (7 долл.), вызывая рост величины спроса до Q_2 (две единицы продукта), размер общей выручки меняется до $0P_7bQ_2$ (2×7 долл. = 14 долл.). Общая выручка увеличилась, поскольку потери от снижения цены за единицу продукта (область P_7P_8ac) меньше прироста поступлений благодаря увеличению продаж (площадь Q_1cbQ_2), сопутствующему снижению цены. В частности, снижение цены на 1 долл. от исходной цены 1000 билетов (Q_1) означает потерю 1 тыс. долл. Но одновременно это снижение цены ведет к увеличению продаж на одну единицу – на 1000 билетов (с Q_1 до Q_2), что дает прирост выручки на 7 тыс. долл. Поэтому чистый прирост общей выручки кинотеатра составляет 6 тыс. долл. (7 тыс. долл. – 1 тыс. 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 (площадь P_7P_8ac) оказывается меньше потерь, связанных с сопутствующим уменьшением продаж (площадь Q_1cbQ_2). Эти рассуждения приводят нас к следующему выводу: при эластичном спросе при изменении цены размер общей выручки изменяется в противоположном направлении.

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. Это видно на рис. 20.2а в правой нижней части кривой спроса D, в области неэластичного спроса. В точке f на кривой, в которой цена равна 2 долл., а величина спроса – 7000 билетов, общая выручка составляет 14 тыс. долл. (графически – площадь $0P_2fQ_7$). Если снизить цену до 1 долл. (точка h), величина спроса возрастает до 8000 ед., а общая выручка – до 8 тыс. долл., что явно меньше 14 тыс. долл. (графически площадь $0P_1hQ_8$ меньше площади $0P_2fQ_7$). Выручка сокращается потому, что потери от снижения цены (площадь P_1P_2fg) превосходят прирост поступлений от сопутствующего увеличения продаж (площадь Q_7ghQ_8). Снижение цены на 1 долл. каждой из семи единиц продукции оборачивается потерей 7 тыс. долл. выручки. Продажи вследствие снижения цены возрастают на 1000 билетов, а выручка – на 1 тыс. долл. В конечном счете происходит чистое сокращение общей выручки на 6 тыс. долл. (1 тыс. долл. – 7 тыс. долл.).

Опять же, этот анализ работает и в противоположном случае: если спрос неэластичен, повышение цены увеличивает общую выручку. При неэла-

стичном спросе изменение цены меняет размер общей выручки в том же направлении.

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.

Как мы видим на рис. 20.2а, по цене 5 долл. будет продано 4000 билетов, что принесет общую выручку в размере 20 тыс. долл. По 4 долл. всего будет продано 5000 билетов, и общая выручка по-прежнему составит 20 тыс. долл. Снижение цены на 1 долл. приводит к потерям 4 тыс. долл. выручки от продажи 4 тыс. билетов, которые можно было бы продать по 5 долл. каждый. Но это полностью перекрывается приростом выручки на 4 тыс. долл. в результате продажи дополнительной тысячи билетов по более низкой цене 4 долл.

Ценовая эластичность спроса и кривая общей выручки

На рис. 20.2б нанесены значения общей выручки кинотеатра за неделю, соответствующие каждой паре «цена – объем», которые показаны на рис. 20.2а 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. 20.2б 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. 20.2б. Рост цен благотворно сказывается на сумме выручки. В обоих случаях цены и выручка двигаются в одном и том же направлении, что подтверждает факт неэластичности спроса на данном участке.

Вновь вернемся к показателю эластичности на основе общей выручки: обратите внимание на то, как меняется общая выручка при изменении цен. Если выручка и цена изменяются в разных направлениях, спрос является эластичным. Если выручка и цена меняются в одном направлении, спрос неэластичен. Если выручка не реагирует на изменение цен, спрос характеризуется единичной эластичностью.

Обобщенные основные характеристики ценовой эластичности спроса приведены в табл. 20.2. Мы рекомендуем вам изучить ее очень внимательно. **(Ключевые вопросы 4 и 5.)**

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.* Как будет показано ниже, на чисто конкурентном рынке, где, по определению, существует огромное количество идеальных заменителей продуктов, предлагаемых любыми другими продавцами, кривая спроса на продукты каждого отдельного продавца является совершенно эластичной. Если один из конкурирующих продавцов моркови или картофеля повысит цену на свой продукт, покупатели немедленно переориентируются на легкодоступные идеальные заменители, предлагаемые его многочисленными конкурентами. В равной мере можно ожидать, что эластичность спроса на большинство продуктов увеличивает снижение внешнеторговых барьеров, поскольку это приводит к появлению множества доступных субститутов. Так, в условиях свободной торговли иностранные автомобили *Mercedes* и *BMW* становятся вполне равноправными заменителями американских машин *Cadillac* и *Lincoln*. И совсем иная картина наблюдается на другом конце общего спектра эластичности. Скажем, спрос диабетиков на инсулин в высшей степени неэластичен, так как у этого лекарства близких субститутов нет.

Таблица 20.2
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

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 автомашины или жилые дома составит соответственно примерно 2 тыс. и 15 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. 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. 20.3.)

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.

В табл. 20.3 приводятся оценки ценовой эластичности спроса на разнообразные товары. Каждая из этих оценок отражает ту или иную комбинацию детерминант, которые мы только что обсудили. В качестве упражнения попробуйте объяснить и обосно-

Таблица 20.3
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.

вать два или три коэффициента эластичности и покажите, как они связаны с рассмотренными детерминантами. **(Ключевой вопрос 6.)**

Краткое повторение 20.2

- Когда цена товара изменяется, общая выручка изменяется в противоположном направлении, если спрос на товар эластичен по цене; в том же направлении – если спрос неэластичен по цене; при единичной эластичности спроса не изменяется вообще.
- Ценовая эластичность спроса на продукт тем выше, чем: а) больше у этого продукта доступных заменителей; б) выше цена продукта по отношению к потребительскому бюджету; в) продукт в большей степени принадлежит к категории «предметы роскоши»; г) продолжительнее период времени, в отношении которого проводится анализ.

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, какие товары и услуги обложить акцизом, 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 цена в силу эластичности спроса приводит к сокращению продаж до 4 тыс. ед., налоговые поступления сократятся до 6000 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 акциз-

ные 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.

Однако налоговая деятельность правительства не всегда безупречна. В том же 1991 г. Конгресс ввел 10%-й акциз на яхты стоимостью свыше 100 тыс. долл. Сочтя спрос на яхты неэластичным, Конгресс рассчитывал, что эта мера не окажет сколько-нибудь серьезного воздействия на объем продаж, и надеялся получить за пять лет общий прирост налоговых поступлений по этому товару в размере 1,5 млрд долл. Но спрос оказался более эластичным, чем ожидалось. В ответ на повышение налога многие владельцы прогулочных судов решили сохранить свои старые яхты на более длительный срок, а некоторые потенциальные покупатели, планировавшие купить первую для себя прогулочную яхту, отказались от этих планов. Во Флориде объем продаж этого товара сократился почти на 90%, поскольку многие потенциальные покупатели предпочли уйти от налога, приобретая яхты на Багамах. Кроме того, налоговые поступления правительства сократились и под воздействием экономического спада 1990–1991 гг., в результате которого спрос на большинство товаров длительного пользования, включая яхты, сместился влево. В итоге в 1991 г. 10%-й акциз на яхты принес всего 30 млн долл. налоговых поступлений.

Введение этого налога вкупе с экономическим спадом нанесло серьезный удар по производителям яхт. В первый год введения акциза треть яхтостроительных компаний США свернула свое производство и более 20 тыс. работников остались без работы. В 1993 г. Конгресс отменил этот налог.

Наркотики и уличная преступность 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 служащая 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 чего кривая спроса на героин и кокаин сдвинется вправо.

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 возрастает 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.

Минимальная заработная плата Федеральный закон о минимальной заработной плате от 2001 г. запрещает нанимателям платить работникам меньше 5,15 долл. в час. Критики этого закона утверждают, что минимальная заработная плата, превышающая ее равновесный уровень, смещает спрос нанимателей влево и вверх относительно нисходящих кривых спроса на труд и приводит к безработице, особенно среди тинэйджеров. При этом работники, сохранившие свои рабочие места в условиях установленного минимума заработной платы, получают более высокий доход, чем в иных обстоятельствах. Величина дохода, который теряют безработные и приобретают те, кто сохранил занятость, зависит от эластичности спроса на труд молодых работников.

---

[1] Henry Saffer and Frank Chaloupka, «The Demand for Illegal Drugs,» *Economic Inquiry*, July 1999, pp. 401–411.

Исследования показывают, что спрос на труд тинэйджеров довольно неэластичен. Если эти оценки верны, из них следует, что дополнительный доход, связанный с минимальной заработной платой, превышает потерю дохода от введения такого закона. Аргументация критиков минимальной заработной платы была бы убедительнее, если бы спрос на труд молодых работников был эластичным.

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. ■ **20.2 Price elasticity of supply**

Мы измеряем степень ценовой эластичности или неэластичности коэффициентом E_s, который определяется так же, как коэффициент E_d, за исключением 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%:

$$E_s = \frac{0{,}33}{0{,}40} = 0{,}83.$$

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 приспосабливается 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 предложения. Предположим, мелкий фермер 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.

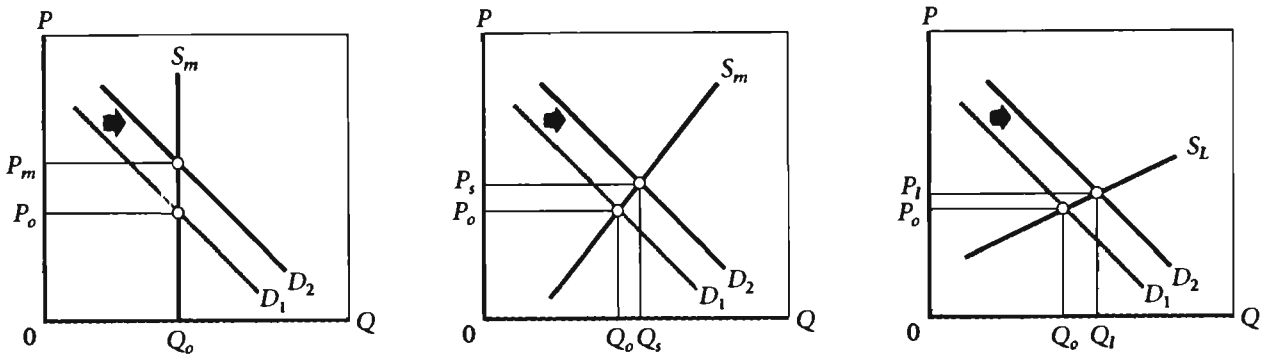
Издержки производства фермера в этом случае не повлияют на принятое им решение – продать товар. Даже если цена помидоров упадет гораздо ниже уровня издержек производства, фермер тем не менее полностью реализует свой товар, просто чтобы не потерять все, если помидоры испортятся. Таким образом, в пределах очень короткого рыночного периода предложение томатов 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. 20.3а 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_s на рис. 20.3б. 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



(а) Текущий рыночный период (б) Краткосрочный период (в) Долгосрочный период

Рис. 20.3

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 изменения производственных мощностей, направленные на приспособление к изменившемуся спросу, и предложение становится еще более эластичным.

(с P_0 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. 20.3в, следствием увеличения спроса с D_1 до D_2 станет незначительное изменение цены (с P_0 до P_1) и крупное изменение объема продукции (с Q_0 до Q_1). **(Ключевой вопрос 10.)**

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.

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 коллекционных 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, добычи 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 17 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*). Перекрестная эластичность спроса E_{xy} рассчитывается точно так же, как простая ценовая эластичность, с той лишь разницей, что в этом случае процентное изменение потребления продукта *X* соотносится с процентным изменением цены продукта *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* изменяется прямо пропорционально цене продукта *Y*, значит, *X и Y – взаимозаменяемые товары*. Например, рост цены на пленку *Kodak* (*X*) заставляет потребителей покупать больше пленки *Fuji* (*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 антигрестовских 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.

Эластичность спроса по доходу

Эластичность спроса по доходу показывает степень чувствительности потребителей к изменению своих доходов при покупке определенного товара. Коэф-

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 последующих 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 самолеты. 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

фициент 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.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ночь с субботы на воскресенье. Подобные ограничения отпугивают 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 оплата 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 оплаты ими учебы 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. 24, когда будем обсуждать, что экономисты называют ценовой дискриминацией, т.е. установление разных цен для разных потребителей на один и тот же продукт.

В экономике США 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. **(Ключевые вопросы 12 и 13.)**

Удобное краткое описание понятий перекрестной эластичности и эластичности спроса по доходу в обобщенном виде представлено в табл. 20.4.

Таблица 20.4

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

Краткое повторение 20.3

- Ценовая эластичность предложения показывает восприимчивость поставщиков продукта относительно изменения 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.

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 $E_d > 1$ – спрос считается эластичным. Если $E_d < 1$ – спрос неэластичен. Единичная эластичность встречается в случае, когда $E_d = 1$.

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 спроса можно судить по изменению общей выручки при изменении цены. Если цена и общая выручка изменяются в одном направлении, спрос неэластичен. Если цена и общая выручка изменяются в противоположных направлениях, спрос эластичен. Если общая выручка остается неизменной при изменении цены, спрос имеет единичную эластичность.

тичности 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 процентные изменения. 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 спроса указывает, насколько чувствителен объем покупок одного продукта к изменению цены другого. Коэффициент перекрестной эластичности спроса можно рассчитать по формуле

$$E_{xy} = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса на продукт } X}{\text{Процентное изменение цены продукта } Y}.$$

Положительный коэффициент перекрестной эластичности спроса свидетельствует о взаимозаменяемых товарах; отрицательный – о взаимодополняющих товарах.

9. Эластичность спроса по доходу показывает, как реагирует объем покупок потребителя на изменение его дохода. Коэффициент эластичности спроса по доходу находится по формуле

$$E_i = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса на товар } X}{\text{Процентное изменение дохода}}.$$

Для нормальных товаров коэффициент будет положительным, для товаров низшей категории – отрицательным.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Ценовая эластичность спроса (*price elasticity of demand*)
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 эластичиость предложения (*price elasticity of supply*)
Рыночный период (*market period*)
Краткосрочный период (*short run*)
Долгосрочный период (*long run*)
Перекрестная эластичность спроса (*cross elasticity of demand*)
Эластичиость спроса по доходу (*income elasticity of demand*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Объясните, почему при определении эластичности в табл. 20.1 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.
2. ***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

3. Нарисуйте параллельно друг другу две линейные кривые спроса. Покажите, что для любого заданного изменения цены спрос более эластичен на кривой, расположенной ближе к началу координат.
4. ***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.
5. ***Ключевой вопрос*** Каким образом следующие изменения цены повлияют на общую выручку (совокупные расходы): увеличится ли общая выручка, сократится ли она или останется неизменной?
   а. Цена падает, спрос неэластичен.
   б. Цена растет, спрос эластичен.
   в. Цена растет, предложение эластично.
   г. Цена растет, предложение неэластично.
   д. Цена растет, спрос неэластичен.
   е. Цена падает, спрос эластичен.
   ж. Цена падает, у спроса единичная эластичность.
6. ***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*.
7. 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?
8. «Если спрос на сельскохозяйственную продукцию обладает низкой ценовой эластичностью, то большой урожай может отрицательно отразиться на доходах фермеров». Оцените данное суждение и дайте его графическую иллюстрацию.
9. Вы назначены на должность председателя налоговой комиссии штата. Ваша обязанность – разработать программу пополнения казны штата за счет акцизных налогов. Принимая решение о том, какие товары обложить таким налогом, будете ли вы пользоваться информацией об эластичности спроса на эти товары? Поясните ответ.
10. ***Ключевой вопрос*** 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. Прокомментируйте 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?
11. Из-за правовых исков по поводу состояния здоровья людей в 1999 г. табачные компании США были вынуждены повысить среднюю цену на пачку сигарет с 1,95 до 2,45 долл. По оценкам, спад продаж сигарет составил 8%. Что это означает с точки зрения эластичности спроса на сигареты? Поясните свой ответ.
12. ***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?
13. ***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?
14. 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 этих двух продуктов?
15. В 2001 г. организация, представляющая интересы производителей яблок в штате Вашингтон, закупила и уничтожила около половины из 4 млн ящиков с яблоками, оставшихся в хранилищах после урожая 2000 г. Воспользуйтесь анализом предложения и спроса и покажите влияние этого действия на равновесную цену и равновесное количество яблок. К каким выводам должна была прийти эта организация в отношении эластичности спроса на яблоки? Поясните свой ответ.
16. (***Последний штрих***) Какова цель назначения разных цен для разных групп потребителей? Добавьте два свои примера к трем вариантам, описан-

ным во вставке «Последний штрих». *Подсказка*: вспомните о ценовых скидках, в основе которых лежат характеристики потребительских групп или время покупки.

17. ***Интернет-вопрос. Цена золота сегодня, вчера и на протяжении всего года.*** Посетите веб-сайт 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 предположения, что наблюдаемые колебания цен это результат только изменения спроса. Больше или меньше наблюдаемые изменения цен, когда предложение золота является эластичным или неэластичным? Поясните свой ответ.
18. ***Интернет-вопрос. 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 психически нездоровых 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 двух данных товаров? (г) Является ли употребление спиртных напитков студентами колледжей явлением, чувствительным к цене алкоголя?

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 гораздо лучше поймете сущность законов спроса.

Более внимательное изучение закона спроса

Закон спроса опирается просто на здравый смысл. Высокая цена подавляет желание потребителя совершить покупку, низкая же цена поощряет его приобрести товар. В гл. 3 было упомянуто два объяснения нисходящего характера кривой спроса: на основе эффектов дохода и замещения и закона убывающей предельной полезности, сущность которых подтверждается всеми реалиями нашей повседневной жизни. Теперь мы хотим более подробно рассмотреть эти объяснения в контексте потребительского поведения, т.е. темы, разбираемой в этой главе. Третье объяснение на основе кривых безразличия является более сложным и в обобщенном виде анализируется в приложении к этой главе.

Эффекты дохода и замещения

Наше первое объяснение нисходящего характера кривой спроса строилось на эффектах дохода и замещения.

Эффект дохода **Эффект дохода** – это влияние изменения цены продукта на реальный доход потребителей и, следовательно, на величину спроса на продукт. Давайте покажем это на примере какого-нибудь кофейного напитка, скажем, кофе с молоком или капучино. Если цена такого напитка падает, реальный доход или покупательная способность человека, покупающего этот продукт, возрастает. Это увеличение реального дохода проявляется в росте объема покупок самых разных товаров, включая и этот напиток.

Так, при постоянном денежном доходе 20 долл. в две недели вы можете купить 10 кофейных напитков по 2 долл. за каждый. Но если цена напитка

упадет до 1 долл. за упаковку и если вы купите те же 10 упаковок, у вас останется еще 10 долл. на период до получения следующей суммы в 20 долл., и этими 10 долл. вы можете воспользоваться для приобретения дополнительного количества данного напитка или любых других товаров. Таким образом, снижение цены кофейного напитка увеличивает реальный доход потребителя, тем самым позволяя ему покупать больше товаров и услуг. Это и называется эффектом дохода.

Эффект замещения **Эффект замещения** – это влияние изменения цены продукта на его относительную стоимость и, следовательно, на величину спроса на него. Когда цена продукта падает, он становится дешевле по отношению ко всем другим продуктам. Поэтому потребители будут стараться заменить этим более дешевым товаром другие продукты, которые стали теперь относительно дороже. В нашем примере снижение цены на кофейный напиток – при неизменных ценах на все другие продукты – делает его для покупателей более привлекательным. При цене 1 долл. за упаковку он становится более «удачным приобретением», чем при цене 2 долл. Более низкая цена побуждает потребителя замещать кофейным напитком некоторые другие продукты, ставшие относительно более дорогими, скажем, колу, бутилированную воду, охлажденный чай. Таким образом, снижение цены увеличивает относительную привлекательность продукта, и потребители приобретают его в большем количестве. Это и называется эффектом замещения. ■ **21.1 Income and substitution effects**

Эффекты дохода и замещения дополняют друг друга, обусловливая *способность* и *желание* потребителя покупать большее количество определенного товара по низкой цене, чем по высокой.

Закон убывающей предельной полезности

Второе объяснение нисходящего характера кривой спроса состоит в том, что, хотя потребности людей безграничны, их потребность в определенном товаре может быть удовлетворена. В пределах конкретного промежутка времени, в течение которого вкусы покупателей остаются неизменными, потребители в состоянии получить столько определенных товаров и услуг, сколько пожелают. Но чем большее количество продукта приобретают потребители, тем меньше их стремление к получению дополнительных единиц этого же продукта.

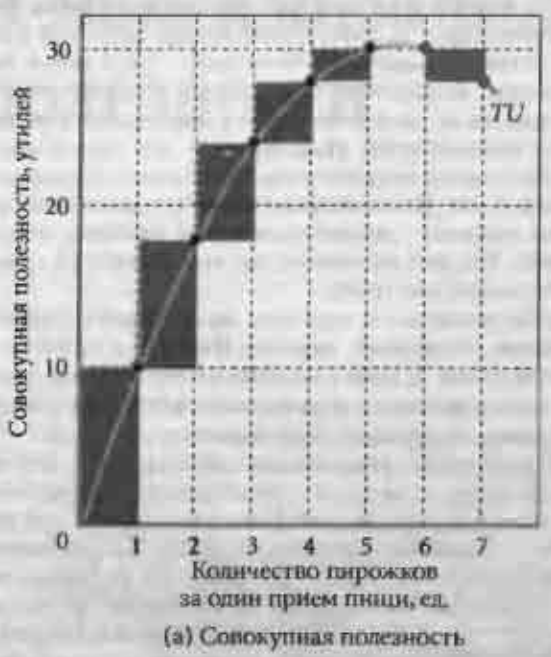
Наиболее наглядно это видно на примере товаров длительного пользования. Потребность в автомобиле у человека, не имеющего его, может быть очень острой; желание иметь вторую машину – гораздо слабее; что же касается третьей или четвертой машины, то потребность в них вообще невелика. Даже самые богатые семьи, 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.

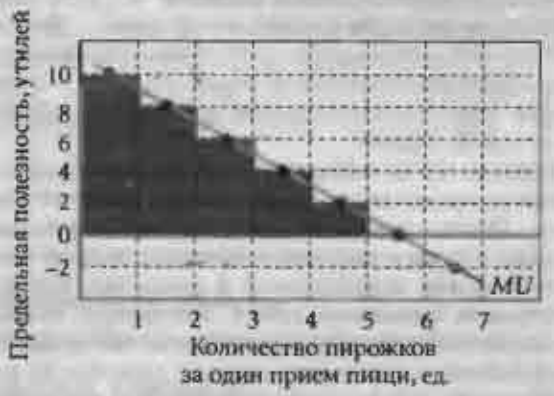
- «Полезность» и «польза» не являются синонимами. Возможно, картина Пикассо с практической точки зрения совершенно бесполезна, однако для знатоков и ценителей искусства она обладает огромной полезностью.
- Предыдущее рассуждение предполагает, что полезность – понятие субъективное. Полезность одного и того же конкретного продукта для разных людей совершенно 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 дальнозоркостью, 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.

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.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



(а) Совокупная полезность



(б) Предельная полезность

(1) Количество пирожков за один прием пищи, ед.	(2) Совокупная полезность, утилей	(3) Предельная полезность, утилей
0	0	
		10
1	10	
		8
2	18	
		6
3	24	
		4
4	28	
		2
5	30	
		0
6	30	
		-2
7	28	

На рис. 21.1 (**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. 21.1а, мы обнаруживаем, что каждая из пяти первых единиц увеличивает совокупную полезность (*TU*), но с каждой последующей единицей она уменьшается. На шестой единице совокупная полезность достигает максимальной величины, а затем начинает сокращаться.

На рис. 21.1б мы видим, что предельная полезность (*MU*) пирожков вплоть до пятой единицы остается величиной положительной (поскольку со-

* В оригинале говорится о такос (кусочках курицы или говядины с чили и рисом), но поскольку этот продукт относительно мало известен в нашей стране, мы заменили его, для большей наглядности, на привычный пирожок. – *Примеч. пер.*

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Быстрый тест 21.1

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. 21.1б предельная полезность – положительная величина, но кривая является нисходящей, тогда как на рис. 21.1а 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. 21.1б предельная полезность равна нулю, совокупная полезность на рис. 21.1а:
   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 отражают эти графики, перестал интересоваться пирожками, в результате чего:
   а) кривая совокупной полезности (*TU*) становится более крутой;
   б) кривая предельной полезности (*MU*) становится более пологой;
   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. 21.1

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 зеленых прямоугольников на панелях (а) и (б), предельная полезность – это изменение общей полезности от дополнительного пирожка. Или, если выразить это другими словами, каждый новый уровень общей полезности можно определить, если добавить предельную полезность к предыдущему уровню общей полезности.

вокупная полезность растет 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).

21.2 Diminishing marginal utility

Рисунок 21.1б 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 удовлетворению[1]. Уменьшение предельной полезности по мере приобретения потребителем дополнительных единиц конкретного продукта называ-

[1] *Техническое примечание.* На рис. 21.1б графически показана предельная полезность не только целыми единицами, но и их половинками. Например, мы графически показали предельную полезность 4 «утила» и 3,5 «утила», поскольку 4 «утила» относится ни к третьей, ни к четвертой единице как таковой, а является *добавкой* к четвертой единице или *вычитанием* из нее.

Рассмотрим следующую ситуацию...

Торговый автомат и предельная полезность

Автоматы, торгующие газетами или прохладительными напитками, по своим базовым операциям похожи. Оба устройства позволяют потребителям 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 почке 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.

ется **законом убывающей предельной полезности. (Ключевой вопрос 2.)** 21.1. 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. 21.1 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 пирожки покупать по прежней цене будет нецелесообразно. (При отрицательной предельной полезности фирмам *McDonald's* или *Burger King* 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.

Величина, на которую уменьшается предельная полезность по мере потребления все большего количества продукта, определяет ценовую эластичность спроса на него. При прочих равных условиях, если при потреблении последующей единицы продукта предельная полезность резко падает, есть все основания ожидать, что спрос является неэластичным. Значительное сокращение цены вызовет весьма небольшой рост спроса, поскольку предельная полезность дополнительной единицы продукта резко падает. И наоборот, незначительное сокращение предельной полезности по мере роста потребления свидетельствует об эластичном спросе. Значительное снижение цены побуждает потребителей покупать намного больше единиц продукта, поскольку предельная полезность дополнительных единиц продукта снижается медленно.

Краткое повторение 21.1

- Закон спроса можно объяснить с помощью «эффекта дохода» (снижение цены увеличивает покупательную способность потребителей) и «эффекта замещения» (продукт, цена которого падает, замещает собой другие продукты).

- 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 можно объяснить и при помощи закона убывающей предельной полезности; он также позволяет установить различия ценовой эластичности спроса на разные продукты.

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

Положение, в котором оказывается типичный потребитель, можно описать следующим образом.

- ***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 оказывается явно недостаточно 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 потребитель непосредственно сталкивается с экономическим фактором редкости.

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

Таблица 21.1

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, «утилов»	(б) Предельная полезность на доллар (*MU* / цена)	(а) Предельная полезность, «утилов»	(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 количество другого продукто. Например, шкало предельных полезностей продукта A не зависит от количество продукто B, приобретаемого потребителем.

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. 21.1 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 Прежде чем мы сможем применить правило максимизации полезности к этим данным, нам придется пересчитать показатели 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 пиццу, предельная полезность которой равна 36 «утилов», просмотру кинофильма, чья предельная полезность для вас составляет 24 «утила». 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 «утила» (24 «утила» / 6 долл.), а пиццы – лишь 3 «утила» (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. 21.1 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. 21.1, 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 единицу 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. 21.1, 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. 21.2 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 взаймы 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 4.)**

Таблица 21.2

Последовательность покупок в процессе достижения потребительского равновесия (по данным табл. 21.1)

Номер выбора	Возможный выбор покупателя	Предельная полезность в расчете на 1 долл.	Решение покупателя	Остаток дохода
1	Первая единица *A*	10	Первая единица *B* за 2 долл.	8 долл. = 10 долл. – 2 долл.
	Первая единица *B*	12		
2	Первая единица *A*	10	Первая единица *A* за 1 долл.	5 долл. = 8 долл. – 3 долл.
	Вторая единица *B*	10	и вторая единица *B* за 2 долл.	
3	Вторая единица *A*	8	Третья единица *B* за 2 долл.	3 долл. = 5 долл. – 2 долл.
	Третья единица *B*	9		
4	Вторая единица *A*	8	Вторая единица *A* за 1 долл.	0 долл. = 3 долл. – 3 долл.
	Четвертая единица *B*	8	и четвертая единица *B* за 2 долл.	

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 три единицы товара *B*. Но эта комбинация нарушает правило максимизации полезности; ее совокупная полезность составляет всего лишь 93 «утила», 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.

Задание: предположим, что денежный доход Холли составляет не 10, а 14 долл. Какой в этом случае будет максимизирующая полезность комбинация продуктов *A* и *B*? Принадлежат ли продукты *A* и *B* к нормальным товарам или к товарам низшей категории?

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. 21.1), а предельную полезность в расчете на доллар затрат на продукт *B* — как *MU* продукта *B*, деленную на цену продукта *B* (столбец 3б в табл. 21.1). 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. 21.1 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

$$\frac{MU \text{ продукта } A\text{: 6 «утилов»}}{\text{Цена продукта } A\text{: 1 долл.}} =$$

$$= \frac{MU \text{ продукта } B\text{: 18 «утилов»}}{\text{Цена продукта } B\text{: 2 долл.}}.$$

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

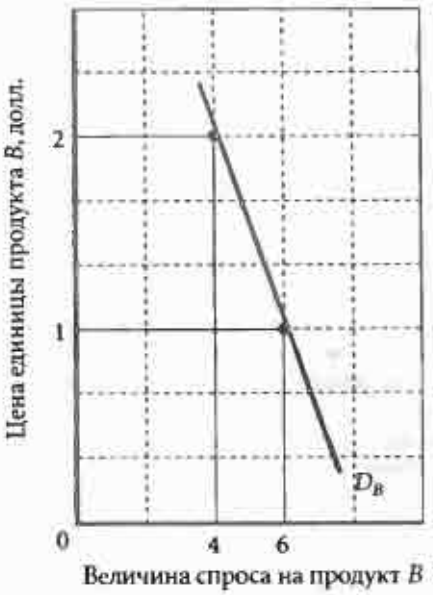
Поняв смысл правила максимизации полезности, легко объяснить нисходящий характер кривой спроса. Вспомните, что основными факторами, определяющими кривую индивидуального спроса на конкретный продукт, являются: 1) предпочтения и вкусы потребителя; 2) денежный доход потребителя; 3) цены других продуктов. Показатели полезности, содержащиеся в табл. 21.1, 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 про-

даваться, 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, цена продукта *B* упала до 1 долл. Значит, предельная полезность в расчете на 1 долл., показанная в столбце (3б) табл. 21.1, удвоится, поскольку цена продукта *B* наполовину снижается; 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. 21.2, 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. 21.2. Такое упражнение затем поможет связать максимизирующее полезность поведение потребителя и кривую спроса на конкретный продукт.



Цена единицы продукта *B*, долл.	Величина спроса, ед.
2	4
1	6

Рис. 21.2

Построение индивидуальной кривой спроса. При цене продукта *B* 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.

Снова об эффектах дохода и замещения

В начале главы мы говорили о том, что увеличение объема покупок товара, цена которого падает, можно объяснить эффектом замещения и эффектом дохода. И хотя анализ не позволяет нам дать количественную характеристику этих двух эффектов, путем максимизации полезности мы можем понять, как каждый потребитель начинает покупать продукт *B*, когда цена на него падает.

Эффект замещения легко понять, обратившись к правилу максимизации полезности. Прежде чем цена товара *B* 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 приносить больше полезности (16 «утилов»), чем последний доллар, затраченный на товар *A* (8 «утилов»). Это свидетельствует, 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*.

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 останется 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 боль-

шее количество продуктов *A* и *B*. Доля прироста покупок продукта *B* в результате роста реального дохода представляет собой эффект дохода. **(Ключевой вопрос 5.)**

Краткое повторение 21.2

- 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.
- На основе изменений цены продукта и спроса на максимизирующее полезность количество продукта в модели поведения потребителей можно построить нисходящую кривую спроса.

Практическое применение теории и ее более развернутые варианты

Теория поведения потребителей объясняет многие явления реальной жизни.

DVD-диски и DVD-плейеры

Почти каждый раз привлекательный новый продукт захватывает воображение потребителей. Одним из таких продуктов можно назвать *DVD*-диск и *DVD*-плейер. Диски *DVD* и плейеры *DVD* появились в США в 1997 г., и уже в тот год в этой стране было продано 320 000 *DVD*-плейеров. В 2002 г. годовые продажи *DVD*-плейеров достигли 17 млн, а общее число таких плейеров в США составило 48 млн. На покупку или прокат кинофильмов, записанных на *DVD*, в 2002 г. в этой стране было затрачено почти 12 млрд долл.

Резкий взлет популярности *DVD*-дисков и *DVD*-плейеров стал результатом учета ценовых и качественных характеристик. Хотя цена *DVD*-дисков снизилась незначительно, цена *DVD*-плейеров упала во много раз. Если после своего появления эти плейеры стоили 1000 долл. и даже больше, то сейчас большинство из них стоят меньше 200 долл. *DVD*-диски и *DVD*-плейеры являются взаимодополняющими товарами. Более низкая цена на *DVD*-плейеры 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 из 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 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 обстоит 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 со-

вокупная полезность 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 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. ■ **21.3 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 неквалифицированного работника или пенсионера, время которых имеет низкую или даже нулевую рыночную ценность, поездка на автобусе из одного города (пусть это будет Чикаго) в другой (Питсбург) 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 «расточительное» 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. 21.1. Предположим, что 1 долл. за продукт *A* – это его «настоящая» цена, соответствующая альтернативным издержкам приобретения. Пусть сейчас по тем или иным причинам его цена

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 достаточно 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, потребуется платить более дорогую 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 и неправильного 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).

К сожалению, нередко издержки вины, прямые издержки и упущенный доход в совокупности оказыва-

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 соответство-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ются недостаточными, чтобы воспрепятствовать некоторым людям совершить преступление, 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 × 0,10 вероятности неудачи). Человек, имеющий нулевые издержки вины, посчитает, что кража книги – выгодное дельце, 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 заняться 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.

вать 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. 21.1. 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. *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 «утила». Неденежный подарок в виде первых 2 ед. *A* обеспечит ей полезность, 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 спроса, т.е. ситуацию, когда потребители покупают больше продукта при снижении цены на него и меньше при увеличении цены, можно объяснить с помощью понятий «эффект дохода» и «эффект замещения» или с помощью закона убывающей предельной полезности.
2. Эффект дохода заключается в том, что снижение цены продукта позволяет потребителю купить большее его количество при прежней величине денежного дохода. Эффект замещения указывает на то, что снижение цены продукта делает его относительно более привлекательным и тем самым усиливает склонность потребителя к замещению им других продуктов.
3. Закон убывающей предельной полезности утверждает, что, начиная с определенного момента, дополнительные единицы каждого продукта будут приносить потребителю постоянно уменьшающееся добавочное удовлетворение.
4. Можно предположить, что типичный потребитель является рационально действующим человеком и поступает в соответствии с достаточно четко осознаваемыми предпочтениями. Поскольку доход ограничен, а товары и услуги имеют определенные цены, потребитель не в состоянии купить все те продукты, которые ему бы хотелось получить. Следовательно, потребителю приходится подбирать такую достижимую для него комбинацию продуктов, которая максимизировала бы удовлетворение его потребностей или извлекаемую им полезность.
5. 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.
6. Правило максимизации полезности и кривая спроса логически согласуются друг с другом. Поскольку предельная полезность сокращается, чтобы побудить потребителя больше покупать конкретного продукта, необходимо снижать цену.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Эффект дохода (*income effect*)
Эффект замещения (*substitution effect*)
Полезность (*utility*)
Совокупная полезность (*total utility*)
Предельная полезность (*marginal utility*)
Закон убывающей предельной полезности (*law of diminishing marginal utility*)
Рациональное поведение (*rational behavior*)
Бюджетное ограничение (*budget constraint*)
Правило максимизации полезности (*utility-maximizing rule*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Объясните закон спроса с помощью эффектов дохода и замещения, приняв за исходный пункт ваших рассуждений рост цены. Объясните закон спроса исходя из убывания предельной полезности.
2. ***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.
3. 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 соответственно 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?
4. ***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.

Столбец (1)		Столбец (2)		Столбец (3)		Столбец (4)		Столбец (5)	
Количество единиц *A*	*MU*	Количество единиц *B*	*MU*	Количество единиц *C*	*MU*	Количество единиц *D*	*MU*	Сумма сбереженных денег, долл.	*MU*
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

   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 правила максимизации полезности.
5. ***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.

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

6. Как можно встроить время в теорию потребительского поведения? Поясните смысл следующего утверждения: «Хотите заработать миллионы долларов? Придумайте продукт, экономящий американцам много времени».
7. Объясните смысл следующих утверждений:
   а. Пока не происходил 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 о том, что вы хотите получить на рождество, – очень разумный шаг.
8. 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?
9. 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.
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. × 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?
13. ***Интернет-вопрос. Спортивная зона 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 свое членство помесячно или раз в год. Аналогичную по содержанию спортивную информацию можно найти на веб-сайтах *CNN/Sports Illustrated* (www.cnnsi.com/) и *CBS Sports Line* (cbs.sportsline.com/). С тех пор как *ESPN* установила цены на некоторые виды своей информации, это означает, 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.
14. ***Интернет-вопрос. 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 корзинку»), которое подсчитывает выбранные продукты и показывает их общую цену и воспользуйтесь звеном «*Review Cart*» («Просмотрим вашу корзинку 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 получили 500 долл. наличными и могли истратить их где угодно и когда угодно, т.е. полностью по своему усмотрению?

Приложение к главе 21

АНАЛИЗ КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ

Лучше понять поведение потребителей и потребительское равновесие позволяют: 1) бюджетные линии; 2) 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 А, так что у него не осталось бы денег для приобретения продукта В. 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*, представленных 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 долл. / 1,5 долл. = $^2/_3$. Это всего лишь математический способ выражения того факта, что потребителю придется воздержаться от приобретения двух единиц продукта *A* (отложенных на вертикальной 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 $^2/_3$.



Рис. 1

Бюджетная линия потребителя. Бюджетная линия показывает все возможные комбинации каждой пары продуктов, которые могут быть приобретены потребителем при данных ценах на продукты и данной величине его дохода.

Таблица 1

Бюджетная линия: комбинации продуктов A и B, доступные покупателю с доходом в 12 долл.

Количество единиц продукта *A* (по цене 1,5 долл. за ед.)	Количество единиц продукта *B* (по цене 1 долл. за ед.)	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)

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 де-

нежного дохода смещает ее влево. Для проверки этого 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 табл. 2 и на рис. 2 представлена 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. ■ **21.4 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 количества 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.

Таблица 2

Шкала безразличия (целые числа)

Комбинация	Количество продукта *A*, ед.	Количество продукта *B*, ед.
j	12	2
k	6	4
l	4	6
m	3	8

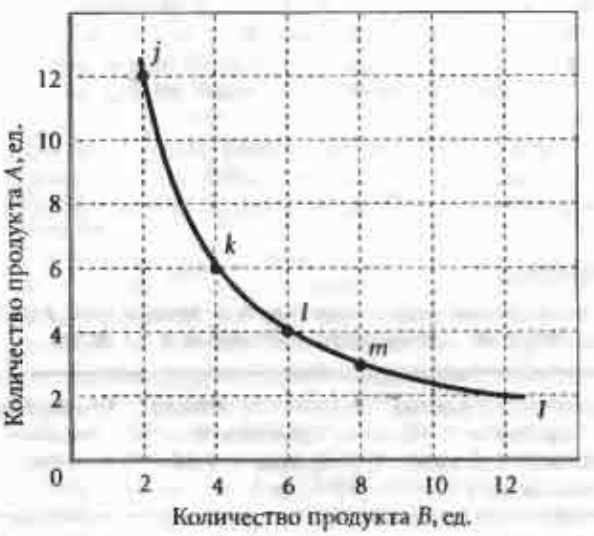


Рис. 2

Кривая безразличия потребителя. Каждая точка на кривой безразличия представляет собой 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.

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 табл. 2 и 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 $^2/_1$.

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 некой 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 величине совокупной полезности. Точнее, все кривые, расположенные правее

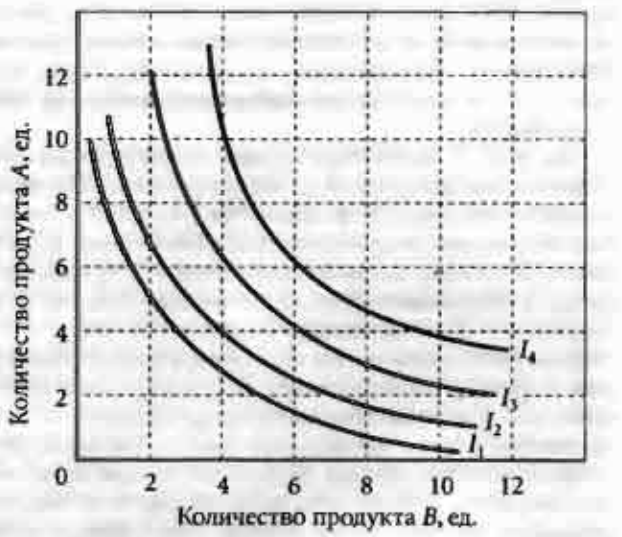


Рис. 3

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.

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. Комбинация, максимизирующая полезность, 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 A и меньшего количества продукта B, потребитель имеет возможность попасть на более высокую кривую безразличия I_3 и, таким образом, увеличить совокупную полезность.

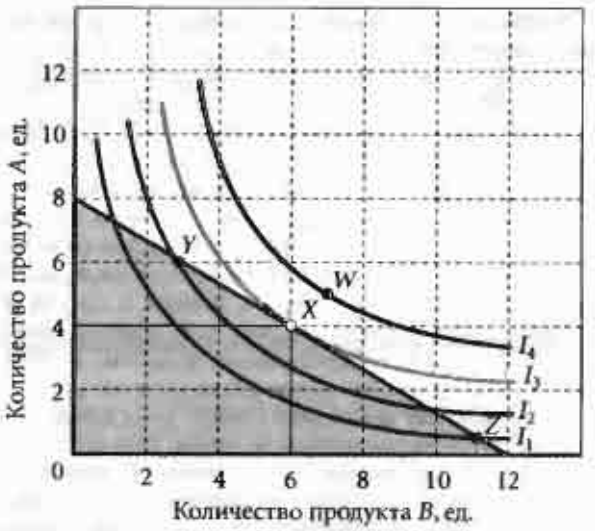


Рис. 4

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 долл., купит четыре единицы продукта A по 1,5 долл. и шесть единиц B по 1 долл. 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.

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

$$MRS = \frac{P_B}{P_A}.$$

(Вы, вполне вероятно, лучше усвоите этот материал, если разберете **Ключевой вопрос 3 приложения**.)

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 безрозличия 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.

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 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 продуктов[2].

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 примечание.* Если мы начнем с правила максимизации полезности $MU_B / P_A = MU_B / P_B$, 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

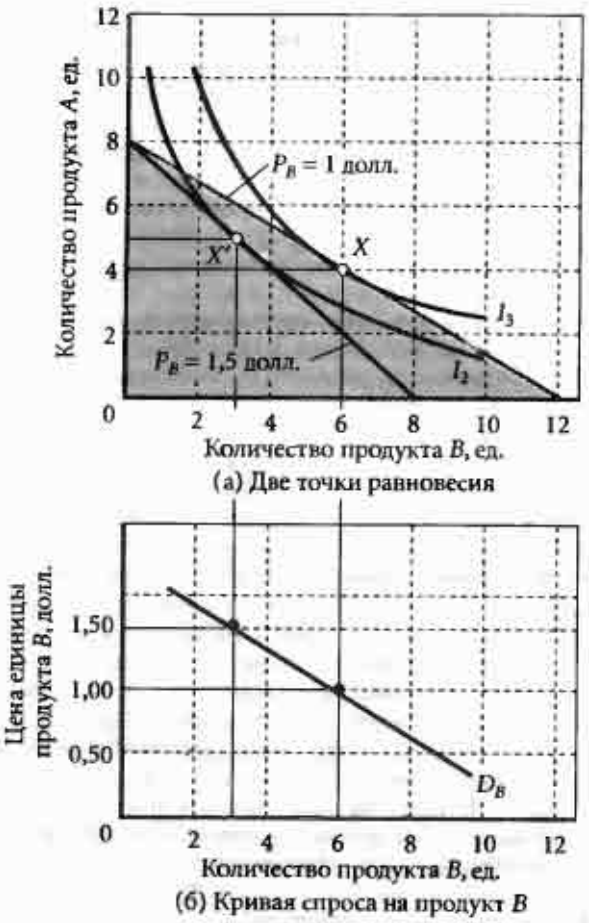


Рис. 5

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*. Путем простейшего манипулирования ценой продукта *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.

5. Карта безразличия состоит из целой серии кривых безразличия; чем дальше от начала координат расположена каждая такая кривая, тем большая величина полезности соответствует ей.
6. 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.
7. 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, MRS*)
Карта безразличия (*indifference map*)
Положение равновесия (*equilibrium position*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ К ПРИЛОЖЕНИЮ

1. 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?
2. 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?
3. ***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 $MPS = P_B / P_A$.
4. Предположим, данные приведенной ниже таблицы характеризуют кривую безразличия мистера 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 мистер Чен купит продукты A и B? Соответствует ли ваш ответ правилу равновесия, согласно которому $MPS = P_B / P_A$?

Количество продукта A, ед.	Количество продукта B, ед.
16	6
12	8
8	12
4	24

5. Объясните при помощи графика, каким образом кривые безразличия могут быть использованы для построения кривой спроса.
6. ***Задание повышенной сложности.*** Покажите наглядно, что условие равновесия $MPS = P_B / P_A$ эквивалентно правилу максимизации полезности $MU_A / P_A = MU_B / P_B$.

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. Точнее 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. 2, 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 аль-

тернативных 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, 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 1000 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 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 96 000 долл. (63 000 долл. явных издержек + 33 000 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 яв-

ные 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 минус 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.

Соотношения различных видов издержек и прибыли показано на рис. 22.1. Чтобы понять, насколько хорошо вы поняли изучаемый здесь материал, можно внести в соответствующие ячейки рис. 22.1 различные показатели издержек из разобранного выше примера. **(Ключевой вопрос 2.)**



Рис. 22.1

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.

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 применения 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 22.1

- 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. ■ **12.1 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 уве-



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 самостоятельного изучения 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.

личить 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 несельскохозяйственных 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. Если выразить эту идею более кратко, 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. Оборудование 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. 22.1. 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).

Графическое представление Закон убывающей отдачи можно представить и в графической форме. Так, рис. 22.1 **(Ключевой график)** построен на основе данных табл. 22.1 и помогает глубже разобраться в соотношениях совокупного, предельного и среднего продуктов. (Точки для графика предельного продукта на рис. 22.2б показаны посередине между дополнительными единицами труда, поскольку они отражают дополнение к каждой последней единице труда.)

Изучая рис. 22.2, 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. 22.2б – графически выражен наклоном кривой совокупного продукта. Предельный продукт служит показателем изменения совокупного продукта, связанного с

Таблица 22.1

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	Возрастающая предельная отдача	
1	10			10,00
		15		
2	25			12,50
		20		
3	45			15,00
		15		
4	60			15,00
		10	Убывающая предельная отдача	
5	70			14,00
		5		
6	75			12,50
		0	Отрицательная предельная отдача	
7	75			10,71
		–5		
8	70			8,75

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



(а) Совокупный продукт



(б) Предельный и средний продукты

Рис. 22.2

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 22.2

1. Какое из следующих утверждений лежит в основе показанных на графике цифр?
   а. Сначала фирмы нанимают «лучших» рабочих, затем – более «слабых».
   б. Затраты капитала и труда – переменные величины, однако прирост затрат труда происходит быстрее, чем капитала.
   в. Потребители могут приобрести весь произведенный продукт (совокупный продукт).
   г. Рабочие имеют одинаковую квалификацию.
2. Предельный продукт:
   а) – это изменение совокупного продукта, деленное на изменение количества труда;
   б) – это совокупный продукт, деленный на количество труда;
   в) всегда положительная величина;
   г) не связан с совокупным продуктом.
3. На графике предельный продукт будет равен нулю, если:
   а) средний продукт на рис. б перестает расти;
   б) наклон кривой предельного продукта на рис. б равен нулю;
   в) совокупный продукт на рис. а начинает расти, но с уменьшающейся скоростью;
   г) наклон кривой совокупного продукта на рис. а равен нулю.
4. Средний продукт на рис. б:
   а) растет, когда он становится меньше предельного продукта;
   б) представляет собой изменение совокупного продукта, деленное на изменение количества труда;
   в) никогда не превысит предельный продукт;
   г) сокращается, когда совокупный продукт на рис. а растет, но с уменьшающейся скоростью.

Ответы: 1г; 2а; 3г; 4а

добавлением каждой новой единицы труда. Поэтому те три фазы, через которые проходит совокупный продукт, сказываются и на динамике предельного продукта. Когда совокупный продукт растет ускоренными 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. 22.2б) 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. 22.2б. **(Ключевой вопрос 4.)**

■ **22.2 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. 22.1, 22.2а и 22.2б, 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 от стоимости зданий и оборудования, страховые взносы. В столбце (2) табл. 22.2 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. 22.2 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

Таблица 22.2

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, $AFC = \frac{TFC}{Q}$, долл.	(6) Средние переменные издержки, $AVC = \frac{TVC}{Q}$, долл.	(7) Средние общие издержки, $ATC = \frac{TC}{Q}$, долл.	(8) Предельные издержки, $MC = \frac{\text{изменение } TC}{\text{изменение } Q}$, 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	

замедляются. В табл. 22.2 это продолжается до четвертой единицы производимой продукции, затем переменные издержки начинают увеличиваться нарастающими 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. 22.2б) 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.* В табл. 22.2 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. 22.3 данные о постоянных, переменных и общих издержках из табл. 22.2 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.

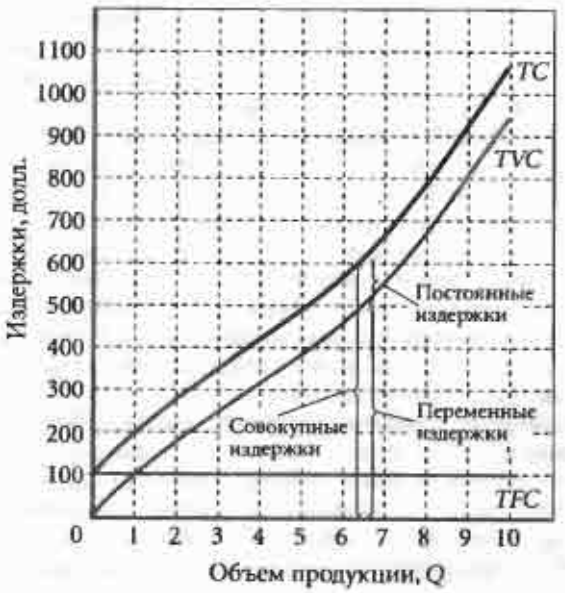


Рис. 22.3

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.

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. 22.2.

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. 22.4 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:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}.$$

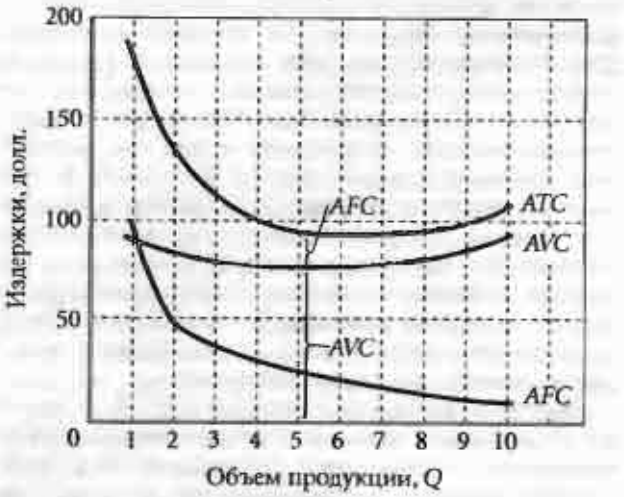


Рис. 22.4

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 [по вертикали] средних переменных издержек и средних постоянных издержек.

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. 22.4, – 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. 22.1, 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 средний 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. 22.4. Таким образом, отрезок между кривыми средних общих и средних переменных издержек указывает на величину средних постоянных издержек при любом объеме продукции.

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. 22.2 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 едини-

цы — 70 долл. (340 долл. — 270 долл.) и т.д. Предельные издержки производства для 10 ед. продукта представлены в столбце (8) табл. 22.2.

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 22.2 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. 22.2, изменение издержек в данном случае составит только 60 долл.

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. 23, 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. 22.5 (**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. 22.2). **22.1 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. 22.1. Если предположить, что каждая следующая единица переменного ресурса (труда) приобретается 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. 22.1, 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 — 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. 22.6, 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. 22.5 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 пробежки за каждый гейм в первых трех

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

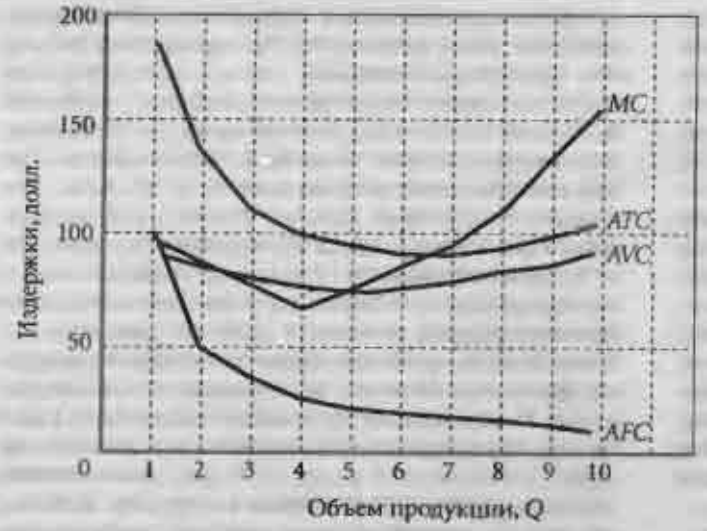


Рис. 22.5

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 22.5

1. Кривая предельных затрат сначала понижается, а затем повышается, потому что:
   а) сначала предельная полезность растет, а потом снижается;
   б) с ростом выпуска разрыв между кривыми *ATC* и *AVC* сокращается;
   в) предельные доходы сначала сокращаются, а потом растут;
   г) предельный доход является постоянным.
2. Вертикальное расстояние между кривыми *ATC* и *AVC* измеряет:
   а) предельные издержки;
   б) совокупные постоянные издержки;
   в) средние постоянные издержки;
   г) удельную экономическую прибыль.
3. Кривая *ATC* равна:
   а) *AVC* – *AFC*;
   б) *MC* + *AVC*;
   в) *AFC* + *AVC*;
   г) (*AFC* + *AVC*) × *Q*.
4. Когда кривая предельных издержек располагается:
   а) выше кривой *ATC*, *ATC* растет;
   б) выше кривой *AVC*, *AVC* растет;
   в) ниже кривой *AVC*, совокупные постоянные издержки растут;
   г) ниже кривой *ATC*, совокупные постоянные издержки снижаются.

Ответы: 1в; 2в; 3в; 4а.

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 $2^1/_2$ (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. 22.5, это можно выразить так: когда кривая предельных издержек расположена ниже кривой средних общих издержек, последние

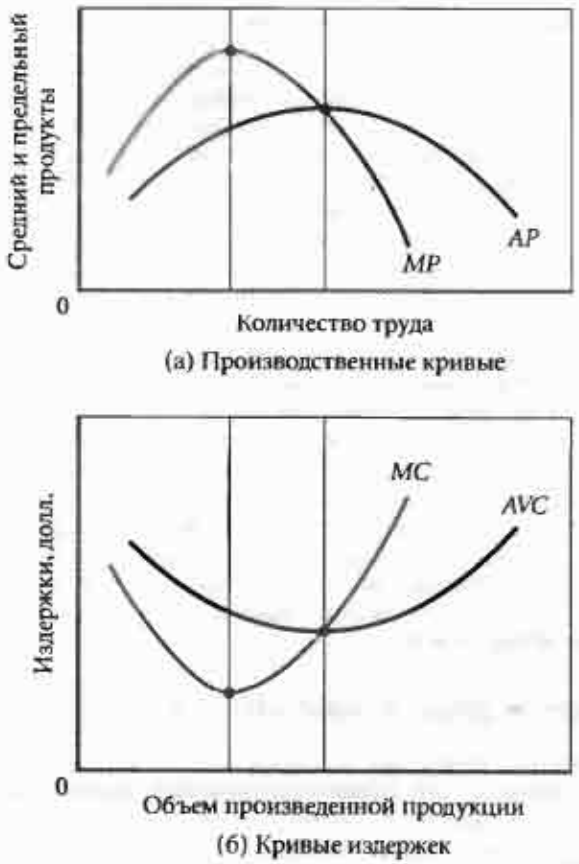


Рис. 22.6

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.

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, чем это предполагается в табл. 22.2, и составляли бы, скажем, 200 долл. вместо 100 долл., то кривая средних постоянных издержек на рис. 22.5 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 издержек 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. 22.2, 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. 22.6а, означает сдвиг вниз кривых издержек, изображенных на рис. 22.6б.

Краткое повторение 22.2

- 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 и 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. 22.2. 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. 22.7 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. 22.7: 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 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,

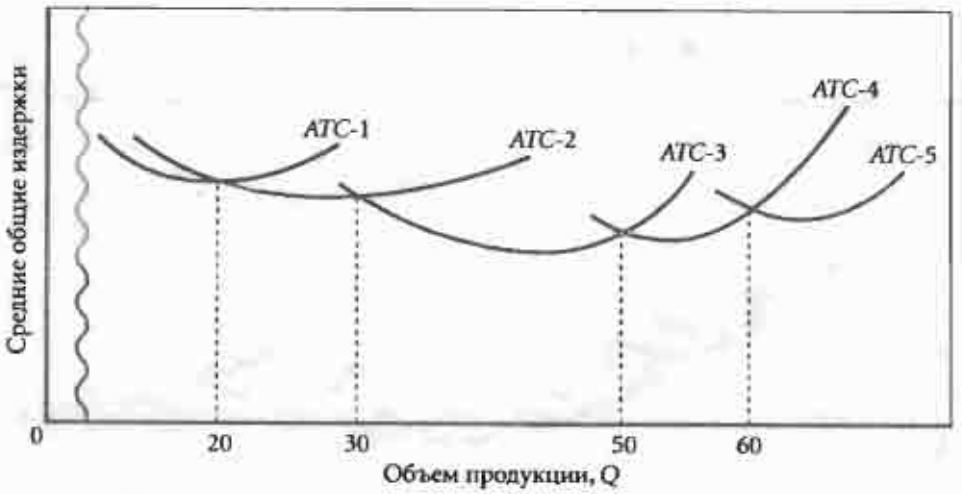


Рис. 22.7

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.

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. 22.7 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 предполагает наш пример: во многих отраслях они практически неограниченны. 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. 22.8. **(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. 22.7. 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 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 экономисты называют положительным и отрицательным эффектами масштаба, возникающими при крупномасштабном производстве.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

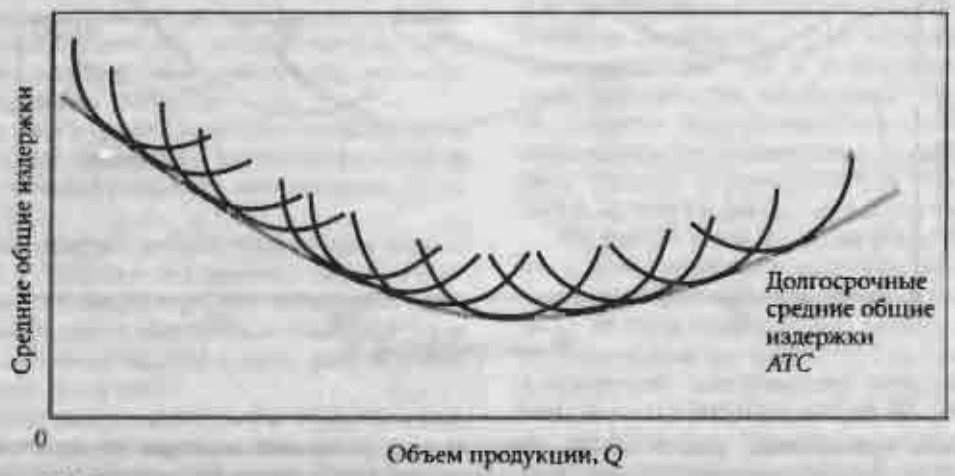


Рис. 22.8

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 22.8

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.

Ответы: 1в; 2б; 3в; 4а.

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. 22.9а, б и в). По мере роста размеров предприятия вступает в действие ряд факторов, ведущих к снижению средних издержек 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, разу-







Рис. 22.9

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 продукции.

мается, 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 недозагружен. 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 производственное 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 недозагрузка 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 не-

посредственно 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 удается 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 интересуются эффективностью производства. Да и возможности 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. 22.9а 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. 22.9а 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. 22.9а 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. 22.9б, 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 технологиями, например, производство компьютерных микрочипов, программного обеспечения, в частности, операционных систем, представление 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 непродолжителен, а отрицательный возникает очень быстро, то минимальный эффективный размер, как показано на рис. 22.9в, 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.)**

22.3 Minimum efficient scale and natural monopoly

Краткое повторение 22.3

- 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 недавними новичками, как *CNN* (телевизионные новости), *Intel* (микрочипы), *Starbucks* (кофе), *Microsoft* (программное обеспечение), *Dell* (персональные компьютеры), *Yahoo!* (поисковая интернетовская система), *Cisco Systems* (интернетовские переключающие устройства) и *America Online* (доступ в Интернет).

Основным источником, обеспечивающим экономию 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

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Нерелевантность невозвратных издержек

Невозвратными издержками при принятии решений 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, пытаясь 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 ребятишки 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 повлиять уже не может. Прежнее 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 переезжать 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 Cola 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 тоже самое на обыденном языке: не следует плакать по поводу разлитого молока.

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., вырубающий 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 центов 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 заводиков располагаются 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 (*economic (opportunity) cost*)
Явные издержки (*explicit costs*)
Скрытые (условно-расчетные) издержки (*implicit costs*)
Нормальная прибыль (*normal profit*)
Экономическая прибыль (*economic profit*)
Краткосрочный период (*short run*)
Долгосрочный период (*long run*)
Совокупный продукт (*total product, TP*)
Предельный продукт (*marginal product, MP*)

Средний продукт (*average product, AP*)
Закон убывающей отдачи (*law of diminishing returns*)
Постоянные издержки (*fixed costs*)
Переменные издержки (*variable costs*)
Общие издержки (*total costs*)
Средние постоянные издержки (*average fixed costs, AFC*)
Средние переменные издержки (*average variable costs, AVC*)
Средние общие издержки (*average total costs, ATC*)
Предельные издержки (*marginal costs, MC*)
Положительный эффект масштаба (экономия за счет масштабов производства) (*economies of scale*)
Отрицательный эффект масштаба (убытки в результате масштабов производства) (*diseconomies of scale*)
Постоянная отдача от роста масштаба деятельности (*constant returns to scale*)
Минимальный эффективный размер (*minimum efficient scale, MES*)
Естественная монополия (*natural monopoly*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. 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?
2. ***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.
3. Какие из перечисленных ниже изменений в составе производственных ресурсов относятся к краткосрочным, какие – к долгосрочным?
   а. Компания *Wendy* открывает новый ресторан.
   б. Корпорация *Acme Steel* нанимает еще 200 рабочих.
   в. Фермер применяет на своем участке больше удобрений.
   г. На фабрике фирмы *Alcoa* вводится третья рабочая смена.
4. ***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.

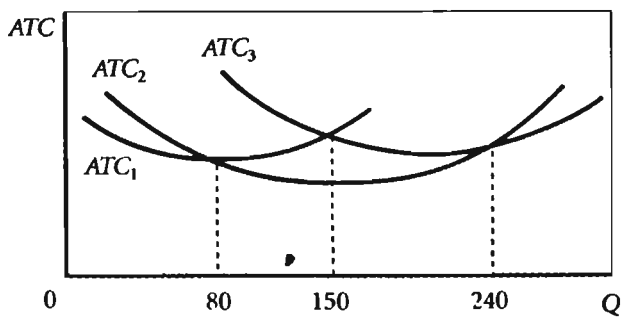
Численность работников	Совокупный продукт, долл.	Предельный продукт, долл.	Средний продукт, долл.
0	0	_____	_____
1	15	_____	_____
2	34	_____	_____
3	51	_____	_____
4	65	_____	_____
5	74	_____	_____
6	80	_____	_____
7	83	_____	_____
8	82	_____	_____

5. 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; жалованье 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. 23.
   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.

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	_____	_____	_____	_____	_____

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):
   а) снижение налогов на имущество;
   б) повышение номинальной заработной платы производственных рабочих;
   в) снижение тарифов на электроэнергию;
   г) повышение взносов за страхование производственного оборудования;
   д) 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; 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?
12. ***Интернет-вопрос.*** **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.
13. ***Интернет-вопрос.*** **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?

Совершенная конкуренция



В гл. 21 мы проанализировали зависимость между спросом на продукт и общей выручкой от продажи этого продукта, а в гл. 22 разобрали 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. Взятые вместе, 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 ли 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 продук-

Таблица 23.1

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 значителен	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

ты (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. 23.1. При обсуждении этих четырех рыночных моделей мы отделим характеристики *совершенной конкуренции* от характеристик остальных основных рыночных структур, действующих в условиях, которые в совокупности назовем общим термином – **несовершенная конкуренция**.

Совершенная конкуренция: основные характеристики и сфера распространения

Давайте сначала познакомимся более подробно с совершенной конкуренцией, которой и будет посвящена оставшаяся часть этой главы. 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 поку-

пателем как точные аналоги продукта фирмы *А*. 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 выразить 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 неблагоразумный. 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.

Где и когда возможна совершенная конкуренция

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.

Спрос с точки зрения продавца на совершенно конкурентном рынке

При построении табличной и графической модели совершенной конкуренции давайте сначала определим спрос с точки зрения отдельного конкурентного продавца и выясним, как этот спрос влияет на его общую выручку (валовой 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, например, сомов. Поскольку доля каждого совершенно конкурентного участника (в дальнейшем для упрощения будем называть всех их фирмами, хотя на рынке могут быть и другие организационно-правовые формы бизнеса, но в данном случае это не меняет сущности) 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 ведет собственной ценовой политики, т.е. не может выступать в качестве ценового лидера (*price maker*), а только быть ценовым последователем (*price taker*).

Совершенно эластичный спрос

Кривая спроса на продукт отдельного конкурентного производителя, как следует из табл. 23.2, совершенно эластична. Данные столбцов (1) и (2) табл. 23.2 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, что легко заметить, заглянув чуть вперед – на рис. 23.7б. На самом деле кривые совокупного спроса на большинство сельскохозяйственных продуктов совершенно неэластичны, даже несмотря на то, что сельское хозяйство – наиболее конкурентная отрасль американской экономики. Отрасль в целом, т.е. все фирмы, выпускающие какой-то конкретный продукт, может повлиять на

Таблица 23.2

Таблица спроса на продукт фирмы, действующей на совершенно конкурентном рынке, и ее выручки

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	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	

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. Поэтому шкала спроса, с которой сталкивается отдельная фирма, действующая на совершенно конкурентном рынке, при текущей рыночной цене, как это показано на рис. 23.1, полностью эластична.

Средний, валовой и предельный доходы

Очевидно, шкала спроса на продукцию фирмы в то же время является и шкалой среднего дохода. То, что в столбце (1) табл. 23.2 обозначено как цена на единицу продукта для покупателя, для продавца представляет выручку от продажи единицы продукта, или его средний доход. 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 представленный с разных сторон.

Валовой доход при любом объеме продаж можно легко определить, умножив цену продукта на соответствующее количество его единиц, которое фирма способна продать. Умножьте данные столбца (1) на данные столбца (2) и получите результат, помещенный в столбце (3). В данном случае с каждой дополнительной единицы продаж валовой доход увеличивается на постоянную величину – 131 долл. Каждое проданное изделие прибавляет к валовому 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 валового дохода, т.е. добавочный доход в результате продажи еще одной единицы продукта. Как показано в столбце (3) табл. 23.2, когда продано нуль единиц продукта, валовой доход равен нулю. Первая проданная единица увеличивает валовой доход с нуля до 131 долл. Предельный доход – увеличение валового дохода в результате продажи первой единицы продукта – составляет, следовательно, 131 долл. Вторая проданная единица увеличивает валовой 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 валовой

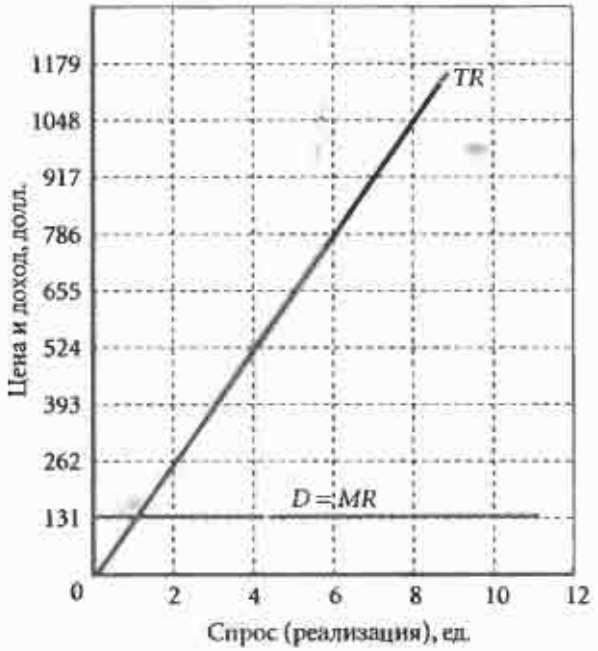


Рис. 23.1

Спрос на продукт фирмы, ее предельный и валовой доходы в условиях совершенной конкуренции. Поскольку фирма в состоянии продавать дополнительные единицы продукта по неизменной цене, кривая ее предельного дохода (*MR*) в условиях совершенной конкуренции совпадает с кривой ее совершенно эластичного спроса (*D*). Кривая валового дохода фирмы (*TR*) имеет вид восходящей прямой.

доход с продажей каждой дополнительной единицы продукта. Он является постоянной величиной, поскольку фирма продает дополнительные единицы продукции по неизменной цене. (**Ключевой вопрос 3.**)

Графическое представление

Кривая спроса на продукт совершенно конкурентной фирмы и кривые ее валового и предельного доходов показаны на рис. 23.1. 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 валового 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.

Краткое повторение 23.1

- 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 валовой доход увеличивается на цену продукта.

Максимизация прибыли в краткосрочной перспективе

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 валового 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 структур: совершенной монополии, монополистической конкуренции и олигополии[1].

[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.

Принцип сопоставления валового дохода с общими издержками: вариант максимизации прибыли

Действуя в условиях заданной рыночной ценой на свой продукт, конкурентный производитель тем самым сталкивается с необходимостью решать для себя три взаимосвязанных вопроса. 1. Следует ли вообще что-либо производить? 2. Если да, в каком количестве? 3. Какую прибыль (или убыток) это принесет?

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. 23.3 повторяют данные о постоянных, переменных и общих издержках из табл. 22.2. (Вспомните, что эти данные показывают явные и скрытые издержки, в том числе и нормальную прибыль.) Предположив, что рыночная цена равна 131 долл., мы можем рассчитать значения валового 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 девяти единиц, 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 валовым доходом (1179 долл.) и общими издержками (880 долл.).

На рис. 23.2а 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 конкурентом рынке, является прямой линией (см. табл. 23.2). 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. 22. 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

Таблица 23.3

Объем продукции, максимизирующий прибыль фирмы в условиях совершенной конкуренции: принцип сопоставления валового 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

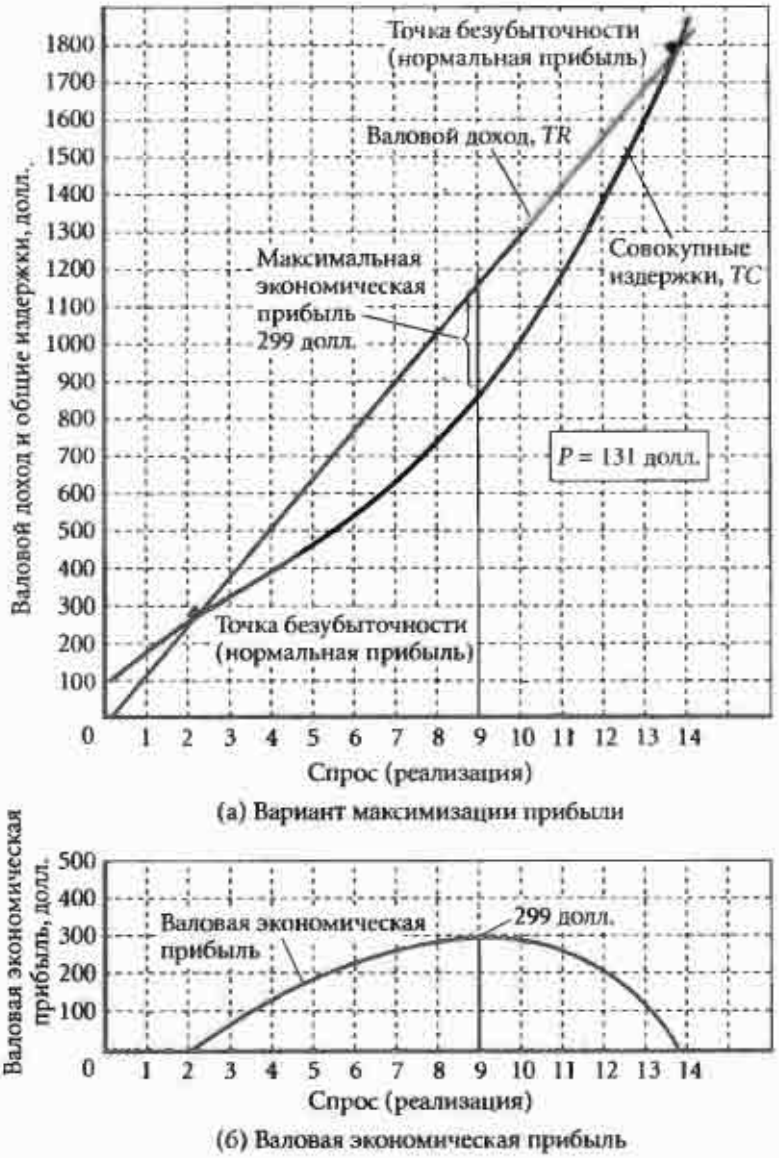


Рис. 23.2

Максимизация прибыли совершенно конкурентной фирмы на основе принципа сопоставления валового дохода с общими издержками. (а) Прибыли фирмы достигают максимального значения при объеме продукции в девять единиц, когда валовой доход (*TR*) превышает общие издержки (*TC*) на максимальную величину. (б) Вертикальное расстояние между *TR* и *TC* на рис. а представляет отрезок кривой валовой экономической прибыли. Максимальная экономическая прибыль составляет 299 долл. и может быть получена при объеме выпуска, равном 9 ед.

как более интенсивное использование производственных мощностей в конце концов приводит ко все меньшей отдаче.

В точках пересечения кривых валового дохода и общих издержек (рис. 23.2а) (что соответствует выпуску примерно 2 ед. продукта) валовой 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 сравняются с валовым доходом, т.е. где-то между 13 и 14 ед. выпуска (рис. 23.2а). Любой объем продукции внутри интервала, задаваемого этими точками, будет приносить экономическую прибыль. Максимальная прибыль достигается там, где разница (по вертикали) между валовым доходом и общими издержками наиболее велика. В нашем конкретном примере — это производство 9 ед. продукции, а соответствующая максимальная прибыль равна 299 долл.

Максимизирующий прибыль выпуск более наглядно виден на рис. 23.2б, где графически показана общая прибыль фирмы для каждого объема продукции. При пересечении кривых общей выручки и обших издержек (рис. 23.2а) экономическая прибыль равна нулю (рис. 23.2б). Там, где расстояние между *TR* и *TC* на верхнем графике максимальное, экономическая прибыль, как показано на нижнем графике, достигает наибольшей величины (299 долл.). Фирма станет производить девять единиц продукции, поскольку именно данный уровень производства обеспечивает ей максимальную прибыль.

Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками

Сушествует и другой, альтернативный, подход для определения объема продукции, при котором фирма сопоставляет, сколько каждая *дополнительно* произведенная единица продукта добавляет к ее валовому доходу и общим издержкам. Иначе говоря, фирма сравнивает *предельный доход* (*MR*) и *предельные издержки* (*MQ*) 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.

Правило равенства предельного дохода и предельных издержек: правило MR = MC 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 прибыли 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*). (В большинстве случаев не существует такого выраженного целым числом объема продукции, при котором предельный доход и предельные издержки были бы в точности равны друг другу. В подобных обстоятельствах фирме следует производить последнюю целую единицу продукта, для которой предельный доход больше предельных издержек.)

Три особенности правила MR = MC Три отличительные черты этого правила заслуживают более детального рассмотрения.

- 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.
- 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 валового 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. 24 и 25.*

Таблица 23.4

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

Вариант максимизации прибыли В табл. 23.4 повторены данные о средних постоянных (*AFC*), средних переменных (*AVC*), средних общих (*ATC*) и предельных издержках (*MC*) из табл. 22.2. 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? Легко видеть, что каждая единица продукта до девятой включительно добавляет к валовому доходу больше, чем к валовым 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.).

Вычисление прибыли Уровень экономических прибылей, полученных фирмой, можно легко подсчитать на основе данных об удельных издержках. Умножая цену (131 долл.) на объем продукции (9 ед.), мы находим, что валовой 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.

Возможно, экономическую прибыль можно вычислить более легко, определив прибыль на единицу продукта, 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.). Проверяя числовые значения, приведенные в столбце (7) табл. 23.4, вы обнаружите, что каждый объем продукции, отличный от того, который признан наиболее прибыльным на основе равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек, либо приводит к убыткам, либо обеспечивает прибыль ниже 299 долл.

Графическое представление На рис. 23.3 (**Ключевой график**) сравнение цены (равной *MR*) с предельными издержками представлено графически. При объеме продукции в девять единиц, максимизирующем прибыль, цена будет равна предельным издержкам. В этой точке экономическая прибыль в

[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.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

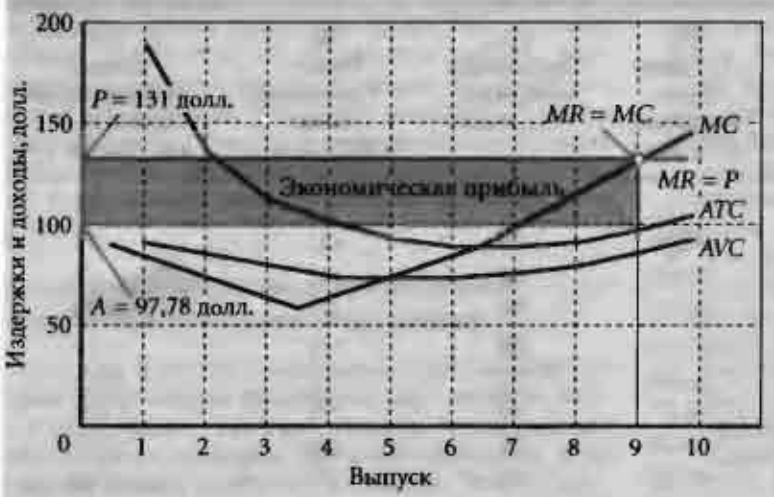


Рис. 23.3

Краткосрочное предложение, максимизирующее прибыли 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 девяти единиц продукции. При таком объеме цена превышает средние общие издержки A = 97,78 долл. и, следовательно, фирме удается получить экономическую прибыль, которая в расчете на единицу продукции равна $P - A$. Совокупная экономическая прибыль обозначена прямоугольником и равна 9 ед. × $(P - A)$.

Быстрый тест 23.3

1. Кривая предельного дохода является горизонтальной, потому что:
   а) по мере увеличения объема продукции цена продукции падает;
   б) действует закон убывающей предельной полезности;
   в) рыночный спрос на данный товар абсолютно эластичен;
   г) данная фирма является «ценовым последователем».
2. При выпуске 7 ед. продукции и рыночной цене 131 долл. за единицу:
   а) предельный доход превышает предельные издержки, и фирме следует наращивать объем продукции;
   б) валовой доход меньше общих издержек;
   в) средние переменные издержки превосходят средние общие издержки;
   г) фирма получает лишь нормальную прибыль.
3. Каким правилом руководствуется фирма, которая с целью максимизации прибыли решает производить 9 ед. продукции?
   а) выбирает такой объем продукции, при котором предельный доход максимально превосходит предельные издержки;
   б) выбирает такой объем продукции, при котором цена максимально превосходит средние общие издержки;
   в) выбирает такой объем продукции, при котором общая выручка максимально превосходит общие издержки;
   г) выбирает такой объем продукции, при котором средние постоянные издержки равны нулю.
4. Предположим, цена снизилась со 131 до 100 долл. Для фирмы, действующей на рынке совершенной конкуренции, верно следующее:
   а) ее кривая предельных издержек сдвинется вниз;
   б) ее экономическая прибыль упадет до нуля;
   в) объем продукции, максимизирующий прибыль, уменьшится;
   г) общие издержки снизятся сильнее, чем общая выручка.

Ответы: 1г; 2а; 3в; 4в.

расчете на единицу продукции равна $P - A$, где P – рыночная цена, A – средние общие издержки при производстве девяти единиц продукции. Совокупная экономическая прибыль обозначена прямоугольником и равна 9 ед. × $(P - A)$. **23.1 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 семи единиц 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 избытком покрывает эту потерю прибыли в расчете на единицу.

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 убытки? Ответы на эти вопросы таковы: «Да», «6 ед.», «Убытки в размере 64 долл.».

В пяти первых столбцах табл. 23.5 приведены данные, сходные с данными об удельных и предельных издержках, с которыми мы знакомы по табл. 23.4. В столбце (6) приведена новая цена (равная *MR*) – 81 долл. Сравнивая столбцы (5) и (6) табл. 23.5, мы видим, что производство первой единицы продукта добавляет 90 долл. к общим издержкам, но всего лишь 81 долл. к валовому 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.

Определение величины убытков 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

Таблица 23.5

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

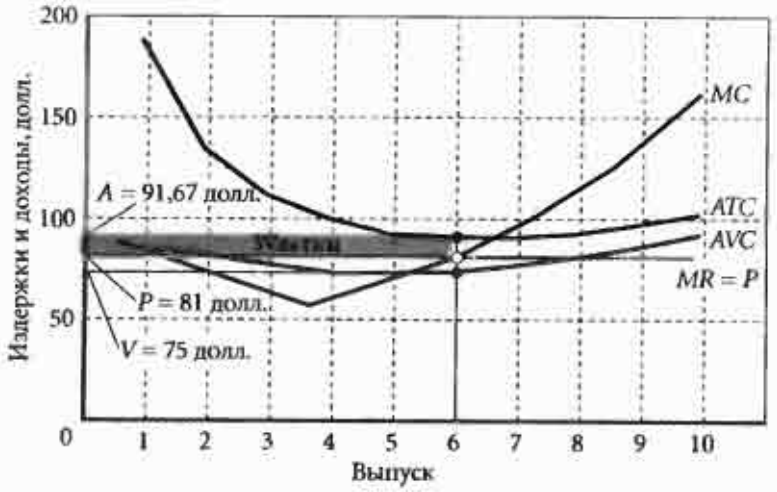


Рис. 23.4

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 пять единиц), но оказывается меньше средних общих издержек, то объем продукции, при котором выполняется условие $MR = MC$ (в данном случае шесть единиц), позволит фирме минимизировать собственные убытки. Убытки в этом случае составят $A - P$ в расчете на единицу продукции, где A – средние общие издержки при производстве шести единиц. Общие убытки представлены цветным прямоугольником и составляют $6 \times (A - P)$.

самое можно сделать иначе: сравнив валовой доход в размере 486 долл. (6 × 81 долл.) с общими издержками, равными 550 долл. (6 × 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.

Графическое представление Случай минимизации убытков графически изображен на рис. 23.4. 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 равном шести единицам). 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 шести единиц. Убытки в расчете на единицу продукции $A - P = 10{,}67$ долл., а общие убытки составят $6 \times (A - P)$, т.е. 64 долл., что на графике отражено прямоугольником зеленого 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 переменные издержки фирмы будут превышать цену (сравните столбцы 3 и 8 табл. 23.5). 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. 23.5. Цена наиболее близка к тому, чтобы покрыть средние переменные издержки, когда предельный доход (цена) равен предельным издержкам ($MR (= P) = MC$) при производстве пяти единиц 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 пяти единиц) 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 максимизи-

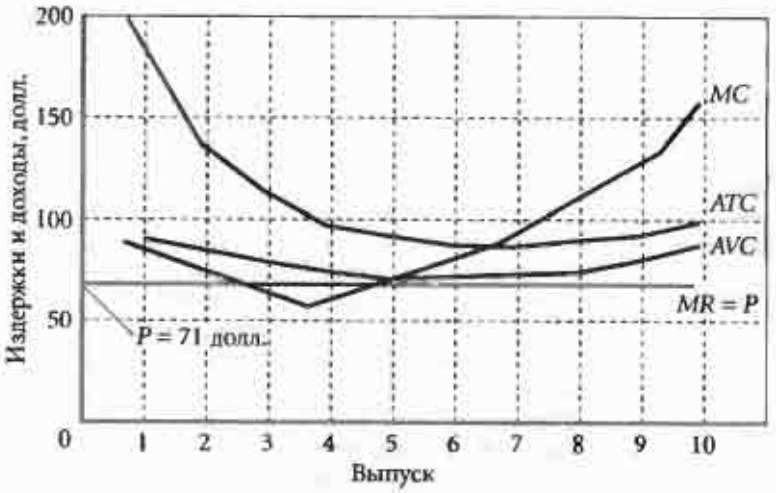


Рис. 23.5

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 при продолжении деятельности будут превосходить потери, связанные с закрытием (равные постоянным издержкам).

рует свои прибыли или минимизирует убытки в краткосрочной перспективе, производя такой объем продукта, когда предельный доход (цена) равен предельным 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. 23.6 приведена более полная выборка данных, характеризующих кривые предложения фирмы, при разных рыночных ценах: 131 долл., 81 долл., 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.

Таблица 23.6

Данные о кривой предложения конкурентной фирмы, несущей издержки, представленные в табл. 23.4

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. 23.6 (**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



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 основным 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.

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 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. 23.6 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 (откладываемое 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. 23.6 непрерывный участок кривой предельных издержек фирмы и есть **кривая краткосрочного пред-**

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Рис. 23.6

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 23.6

1. Что из перечисленного ниже может привести к росту цены товара от P_3 до P_5?
   а) совершенствование технологии производства;
   б) падение цены товара-заменителя;
   в) рост цены сопутствующего товара;
   г) рост доходов, если рассматриваемый товар относится к числу нормальных товаров.
2. Рост цены товара от P_3 до P_5 означает, что:
   а) кривая предельных издержек фирмы MC сдвинется вправо;
   б) при объеме продукции Q_3 кривая MR_5 будет находиться выше кривой MC, что позволит фирме увеличить выпуск до Q_5 единиц;
   в) средние переменные издержки фирмы снизятся;
   г) фирма сможет получать нормальную прибыль, но ее экономическая прибыль будет равна нулю.
3. При цене P_4:
   а) экономическая прибыль фирмы будет равна нулю;
   б) фирма будет получать лишь нормальную прибыль, и поэтому примет решение свернуть производство;
   в) при объеме выпуска, максимизирующем прибыль, значение MR_4 будет ниже значения MC;
   г) объем выпуска, при котором максимизируется прибыль, составит Q_5 единиц.
4. Предположим, P_4 равна 10 долл., P_5 – 15 долл., Q_4 – 8 ед., а Q_5 – 10 ед. У фирмы в этом случае:
   а) в диапазоне от Q_4 до Q_5 значений выпуска кривая предложения эластична;
   б) в диапазоне от Q_4 до Q_5 значений выпуска кривая предложения неэластична;
   в) если цена возрастет от P_4 до P_5, общая выручка снизится;
   г) если цена упадет от P_5 до P_4, кривая предельных издержек сдвинется вниз.

Ответы: 1г; 2б; 3а; 4б.

ложения 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. 22), 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 придем 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. 22, 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. 23.6 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. 23.7 воспроизведены данные из табл. 23.6, 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.

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. 23.7. 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 валовой доход каждой фирмы составляет 888 долл. Со-

Таблица 23.7

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	4 000
9	9 000	131	6 000
8	***8 000***	***111***	***8 000***
7	7 000	91	9 000
6	6 000	81	11 000
0	0	71	13 000
0	0	61	16 000

гласно данным столбца (4) табл. 23.3, 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.

Графическое представление На рис. 23.7 проведенный выше анализ представлен графически. Кривые индивидуального предложения каждой из 1000 индивидуальных фирм, одна из которых на рис. 23.7а обозначена буквой *s*, суммированы по горизонтали ($S = \Sigma MC$), в результате чего получена кривая совокупного предложения *S*, изображенная на рис. 23.7б. 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 является заданной извне и неизменной, т.е., как показывает прямая *d* на рис. 23.7а, 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. 23.7а обозначенную цветным прямоугольником.

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. 23.7а), т.е. породить ситуацию, схожую с той, которая изображена на рис. 23.4 или 23.5. Попробуйте объяснить, опираясь на рис. 23.7а и 23.7б, каким образом более высокие издержки или менее благоприятный спрос могли бы привести к краткосрочным убыткам.

Фирма относительно отрасли Рис. 23.7 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, 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 также 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.)**

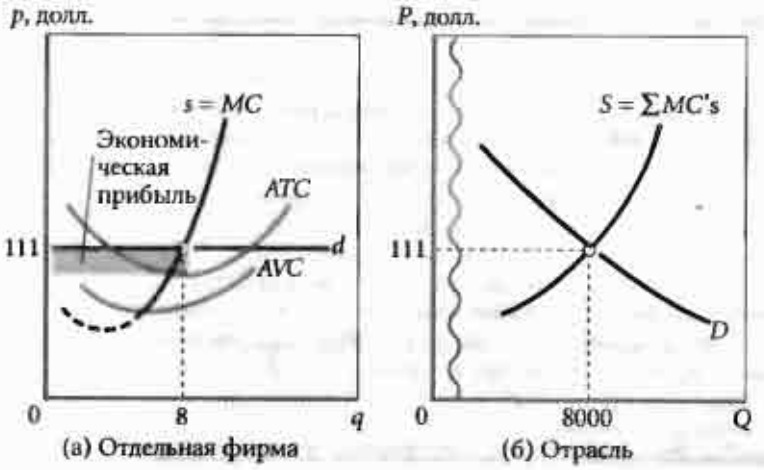


Рис. 23.7

Краткосрочное конкурентное равновесие для фирмы и 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 цветным прямоугольником.

Краткое повторение 23.2

- 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. 23.8 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 валового 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.

Таблица 23.8

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).

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.

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. 23.8а, 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. 23.8б. (Кривая рыночного предложения S_1 — это краткосрочная кривая; кривую 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. 23.8, 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 сместится вверх до уровня 60 долл. При цене 60 долл. средние общие издержки фирмы

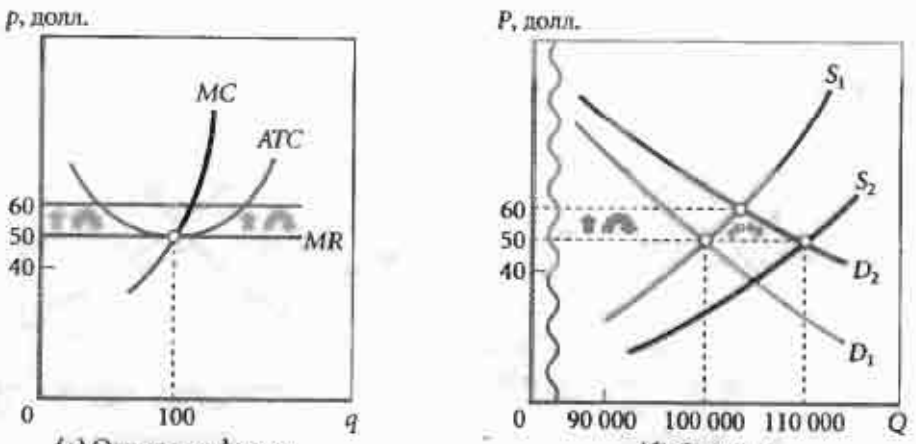


Рис. 23.8

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 приводит 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.

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 к нулю, после чего возникший мощный стимул, побуждавший многие фирмы войти в отрасль, исчезает. Восстанавливается долгосрочное равновесие.

Анализируя рис. 23.8а и рис. 23.8б, обратите внимание, что общее поставляемое теперь количество равно 110 000 ед. и что каждая фирма выпускает по 100 ед. И 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. 23.9а, мы начнем с ситуации, что кривые S_1 и D_1 отражают долгосрочное равновесие, служившее точкой отсчета в наших предыдущих рассуждениях, а цена составляет 50 долл.

Теперь предположим, 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 закроются. Однако по мере выхода части фирм отраслевое предложение будет уменьшаться, а цена расти, например от 40 долл. приближается 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, и, значит, отрасль вновь оказывается в положении долгосрочного равновесия.

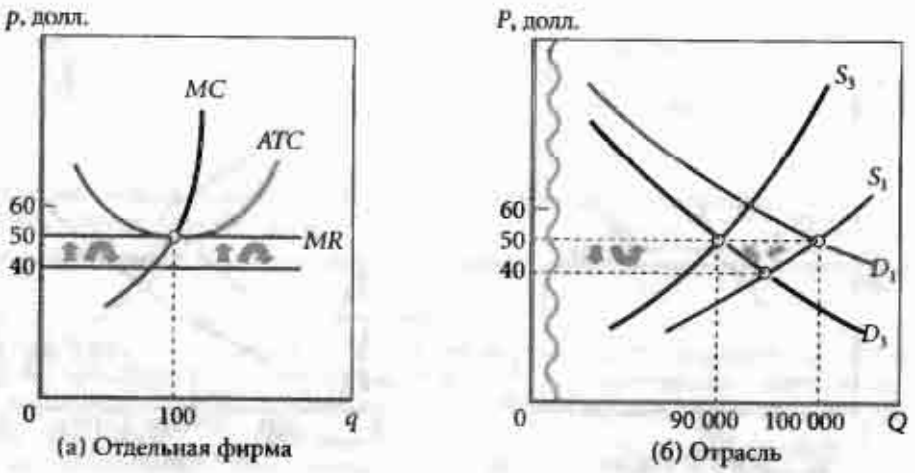


Рис. 23.9

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 прололжаться до тех пор, пока убытки не будут ликвидированы.

Обратите внимание на рис. 23.9а и 23.9б, 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 было 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 высокозатратными 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. 23.8б и 23.9б – 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.

Отрасль с постоянными издержками Рассматривая долгосрочное конкурентное равновесие, мы исходили из того, что все наши рассуждения 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.

Совершенно эластичное долгосрочное предложение 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. 23.10, где использованы данные рис. 23.8 и 23.9. Предположим,

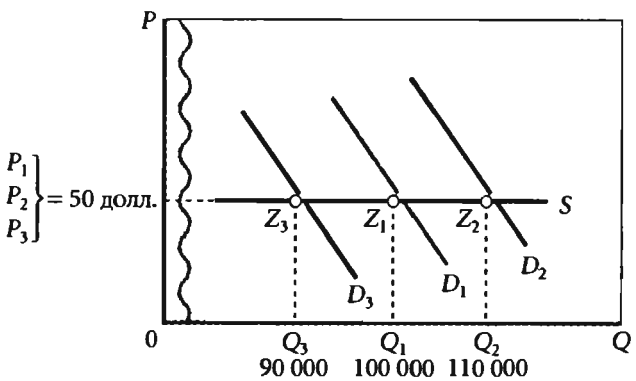


Рис. 23.10

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. 23.8, 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. 23.9 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. 23.10 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 – в нашем случае в виде горизонтальной прямой – долгосрочного отраслевого предложения. В отрасли с постоянными издержками (прямая линия), как мы видим на рис. 23.10, это 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, чтобы стимулировать увеличение производства, поскольку по мере расширения отрасли удельные издержки производства растут.

Графически это показано на рис. 23.11. 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 фир-

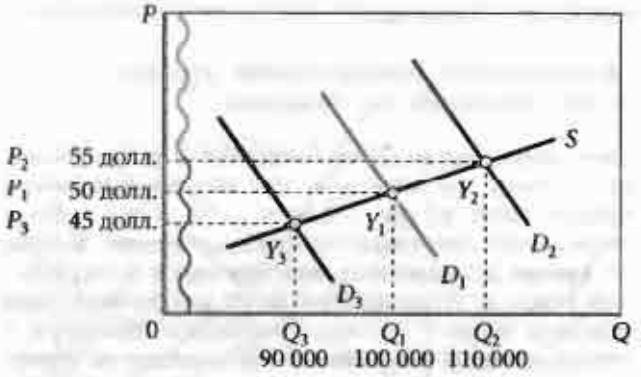


Рис. 23.11

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.

мы, что, с одной стороны, приведет к увеличению отраслевого предложения, а с другой – 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. 23.11.

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.

Мы настоятельно рекомендуем вам еще раз обратится к рис. 23.11 и самостоятельно доказать, что кривая долгосрочного предложения отрасли с сокращающимися издержками является *нисходящей*. **(Ключевой вопрос 6.)**

Совершенная конкуренция и эффективность

Наша конечная цель в этой главе – установление связи между совершенной конкуренцией и эффективностью. 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. 23.12 **(Ключевой график)**, цена (и предельный доход) установится на уровне, где она равна минимальной величине средних общих издержек: P (и MR) = min ATC. Поскольку кривая предельных издержек пересекает кривую средних общих издержек в точке минимума последней, то в этой точке предельные и средние общие издержки равны между собой: MC = min ATC. Таким образом, в положении равновесия действительно устанавливается всестороннее равенство: P (и MR) = MC = min ATC.

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 следуют некоторые выводы об эффективности совершенно конкурентной экономики – выводы, имеющие важное общественное значение.

Экономисты придерживаются единого мнения, что при определенных оговорках (которые мы вкратце разберем ниже) совершенно конкурентная экономика представляет собой наиболее эффективный способ использования ограниченных ресурсов общества. В конкурентной рыночной экономике ограниченный объем ресурсов, которым располагает общество, распределяется таким образом, чтобы максимально удовлетворить потребности людей. Как мы обсуждали в гл. 2, эффективное использование ограниченных ресурсов требует соблюдения двух условий: эффективности распределения ресурсов и эффективности производства.

Эффективность производства требует, чтобы каждый товар, входящий в оптимальный ассортимент продуктов, производился наименее дорогостоящим способом. **Эффективность распределения ресурсов** требует распределения ресурсов между фирмами и отраслями таким образом, чтобы обеспечить производство определенного ассортимента продуктов, которые более всего нужны обществу (потребителям). Эффективность распределения ресурсов достигается, когда невозможно как-либо изменить структуру совокупного продукта, чтобы при этом получать чистую выгоду для общества. Теперь посмотрим, как эффективность производства и распределения реализуется в условиях совершенной конкуренции. ■ **23.1 Allocative efficiency**

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



Рис. 23.12

Положение долгосрочного равновесия конкурентной фирмы: цена = предельные издержки = минимальные средние общие издержки. Равенство цены и минимальных средних общих издержек показывает, что фирма использует наиболее эффективную из известных технологий, назначает на свой продукт самую низкую цену P и производит наибольший объем продукции Q для тех издержек, которые она несет. Равенство цены и предельных издержек указывает, что ресурсы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей.

Быстрый тест 23.12

1. Мы называем фирму ценовым последователем потому, что:
   а) ее кривая предельных издержек является восходящей;
   б) кривая средних общих издержек данной фирмы имеет *U*-образную форму;
   в) ее кривая предельного дохода является горизонтальной линией;
   г) предельные издержки и средние общие издержки сравниваются, когда фирма достигает объема продукции, обеспечивающего максимальную прибыль.
2. Кривая предельных издержек фирмы возрастает потому, что:
   а) эта фирма – ценовой последователь;
   б) действует закон убывающей предельной полезности;
   в) по мере роста выпуска возрастают и ставки заработной платы;
   г) действует закон убывающей предельной отдачи.
3. 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.
4. Равенство цены, предельных издержек и минимальных средних общих издержек:
   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.

Ответы: 1в; 2г; 3а; 4в.

Эффективность производства: цена равна минимуму средних общих издержек

В долгосрочной перспективе 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.

Например, взгляните вновь на положение равновесия, показанное на рис. 23.9а. 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

Производственная эффективность не обязательно означает наличие эффективного 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, например кабачков, жертвует общество, используя ресурсы для получения огурцов.

Чтобы понять, почему равенство $P = MC$ означает, что достигнута эффективность распределения, прежде всего рассмотрим ситуации, где оно не выполняется.

Неэффективное распределение ресурсов: цена больше предельных издержек ($P > MC$) В условиях совершенной конкуренции фирма сможет получить максимально высокую прибыль только в том случае, если будет производить такое количество продукта, при котором цена равна предельным издержкам (рис. 23.12). Производя меньше определенного объема огурцов, из-за чего предельный доход (и, соответственно, цена) превышает предельные издержки, фирма получает прибыль ниже максимально возможной. Для общества это означает *недостаточное* выделение ресурсов на производство данного товара. Тот же факт, что цена все еще превышает предельные издержки, свидетельствует, что общество оценивает дополнительные единицы огурцов выше, чем альтернативные продукты, которые можно было бы произвести из ресурсов, затрачиваемых на огурцы.

Проиллюстрируем это на примере. Если цена упаковки огурцов, т.е. предельная выгода от нее, составляет 100 долл., а предельные издержки ее производства – 60 долл., то изготовление дополнительной упаковки обеспечивает чистый прирост совокупного продукта на 40 долл. Общество в этом случае «выигрывает», так как получает огурцы стоимостью в 100 долл., а жертвует ради них альтернативными продуктами, которые стоят 60 долл. Всякий раз, когда общество способно получить какую-либо выгоду в 100 долл., отказываясь при этом от чего-то стоимостью 60 долл., это означает, что первоначально ресурсы были распределены неэффективно.

Избыток (чрезмерное распределение) ресурсов: цена меньше предельных издержек ($P < MC$) По схожим причинам производство огурцов не должно превосходить уровень, при котором цена равна предельным издержкам. Производство при MR (и P) $< MC$ для производителя означало бы получение прибыли ниже максимальной, а для общества – избыток (чрезмерное выделение в ходе распределения) ресурсов на огурцы. Производить огурцы в количестве, соответствующем точке, где предельные издержки превосходят цену продукта, или предельную выгоду от него, значит, использовать ресурсы в ущерб альтернативным продуктам, которые общество ценит выше, чем дополнительная единица огурцов.

К примеру, если цена упаковки огурцов равна 75 долл., а связанные с ней предельные издержки – 100 долл., то сокращение производства огурцов на одну упаковку вызовет чистый прирост совокупного продукта общества на 25 долл. Общество теряет упаковку огурцов стоимостью 75 долл., но, перераспределяя высвободившиеся ресурсы в область их лучшего использования, наращивает производство некоторых других товаров стоимостью 100 долл. Всякий раз, когда общество в состоянии отказаться от чего-либо стоимостью 75 долл. в обмен на что-то другое стоимостью 100 долл., это свидетельствует о

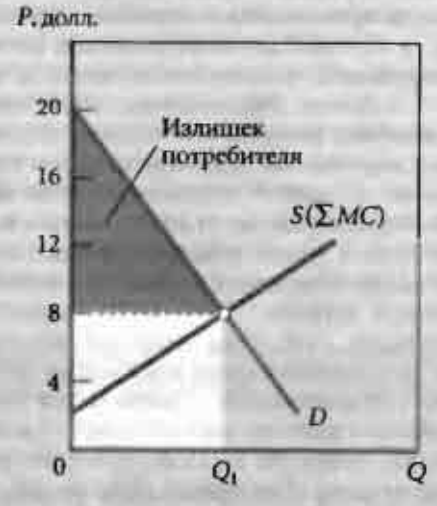
ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Совершенная конкуренция и излишек потребителя

Совершенная конкуренция дает возможность потребителям получить максимально возможный излишек полезности и при этом позволяет фирмам продолжать производство продукции.

Практически на всех без исключения рынках полезность (общее удовлетворение), которую потребители в целом получают от своих покупок, превышает их совокупные расходы (цена товара × количество). Излишек полезности возникает из-за того, что некоторые потребители готовы заплатить за тот или иной товар больше равновесной цены, но в действительности платят меньше.

Рассмотрим, например, рынок апельсинов, представленный на рисунке. Кривая спроса D содержит информацию о том, что некоторые потребители готовы заплатить за 1 кг апельсинов больше, чем равновесная цена, сложившаяся на рынке (8 долл. за упаковку). К примеру, предположим, Боб готов заплатить 18 долл., Барб – 16 долл., Билл – 14 долл., Барт – 12 долл. и, наконец, Брент – 10 долл. Напротив, Бетти не стала бы платить ни цента больше 8 долл., что в данном случае в точности соответствует равновесной цене на рынке.



Помимо Боба, Барба, Билла, Барта и Брента на рынке есть множество покупателей, которые согласны платить больше 8 долл. за упаковку апельсинов. Только Бетти платит ровно столько, сколько и была готова заплатить. Таким образом, многие другие покупатели получают излишек полезности сверх произведенных ими расходов на данный товар. Разница между значением полезности (измеряемым высотой точки на кривой спроса) и ценой продукта в 8 долл. называется излишком потребителей. Если сложить излишки полезности каждого из покупателей, то получится совокупный излишек потребителей на данном рынке. За Q_1 апельсинов потребители в целом готовы уплатить сумму, предстовленную треугольником зеленого цвета и белым прямоугольником. Однако они должны заплатить только сумму, предстовленную коричневым прямоугольником. Таким образом, треугольник есть не что иное, как излишек потребителей. 23.2 Consumer surplus

Даже быстрого взгляда на график достаточно, чтобы понять, что потребительский излишек, т.е. размер треугольника, был бы меньше, если бы продавцы установили цену выше 8 долл. Например, если бы цена возросла до 16 долл., треугольник, представляющий излишек потребителей, стал бы совсем маленьким. Однако фирмы, действующие в условиях совершенной конкуренции, не могут назначить цену 16 долл., так как все они являются ценовыми последователями. Любая фирма, которая назначит цену на свою продукцию больше 8 долл., немедленно потеряет всех своих покупателей, так как они уйдут к другим компаниям.

Более того, мы знаем, что на совершенно конкурентных рынках равновесная цена равна предельным издержкам производства апельсинов в объеме Q_1. А поскольку мы предполагаем, что свободное вступление на рынок и выход с него приводят к тому, что установившаяся цена соответствует самым низким средним совокупным издержкам, мы считаем, что продавцы способны заработывать только нормальную прибыль. По определению такая прибыль покрывает только те расходы, которые необходимы для продолжения производства апельсинов.

Данный пример позволяет сформулировать следующий принцип: устанавливая минимально возможную цену (в рассмотренном примере это 8 долл.), позволяющую фирмам продолжать производство продукции, совершенная конкуренция обеспечивает потребителям устойчивое получение максимально возможного излишка полезности.

том, что первоначальное распределение ресурсов было неэффективным.

Эффективное распределение ресурсов Наш вывод из сказанного следующий: в условиях совершенной конкуренции производитель, побуждаемый прибылью, будет производить каждый продукт вплоть до того объема, который соответствует точке, где цена (предельная выгода) и предельные издержки равны. Это означает, что ресурсы общества распределяются эффективно. Каждый товар производится до такого объема, когда издержки последней единицы сравняются с издержками альтернативных товаров, которыми пожертвовали, осуществляя его производство. Изменение объема продукции огурцов обязательно изменяет степень удовлетворения потребителей. При производстве огурцов сверх объема, при котором цена равна предельным издержкам ($P = MC$), пришлось бы пожертвовать альтернативными товарами, ценность которых для общества превышает ценность дополнительной упаковки огурцов. При производстве огурцов ниже того объема, где цена равна предельным издержкам, пришлось бы отказаться от тех упаковок огурцов, которые общество оценивает выше, чем альтернативные товары[3]. **(Ключевой вопрос 7.)**

Динамичные 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. Как мы уже объяснили, увеличение потребительского спроса на огурцы повышает его цену. Это ведет к нарушению равновесия, так как при текущем объеме продукции цена огурцов теперь превышает связанные с ними предельные издержки, что создает экономическую прибыль в этой отрасли и стимулирует ее расширение. Прибыльность позволяет отрасли переманить ресурсы из тех отраслей, где они в настоящее время не столь сильно нужны. Расширение этой отрасли закончится только тогда, когда цена огурцов вновь будет равна 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 руководителей фирм, стремящихся либо достичь прибылей, 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. 4), 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 система приводит частные интересы продавцов в полное соответствие с интересами общества.

Краткое повторение 23.4

- В долгосрочном периоде вступление фирм в отрасль порождает конкуренцию, которая сводит на нет экономическую прибыль, 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).

[3] Если вам задавали проработать материал интернетовской главы 3*W*, вы, может быть, помните, что эффективный объем продукции, при котором наблюдается равенство $P = MC$, имеет еще две другие характеристики: 1) максимальная готовность заплатить за последнюю единицу равна минимально приемлемой цене; 2) сумма излишка потребителя и излишка производителя является максимальной.

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 валового дохода с общими издержками или маржинальный анализ. Фирма максимизирует свои краткосрочные прибыли, производя такой объем продукта, при котором валовой 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 указывает на то, что ресурсы распределяются в соответствии с потребительскими вкусами. В ответ на изменение потребительских вкусов, технологий, доступности ресурсов ценовая система совершенной конкуренции перераспределяет ресурсы, постоянно поддерживая эффективность их распределения.

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*)
Валовой 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*)

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 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 валовые 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, валового дохода и предельного дохода этой фирмы.
   в. Почему кривые спроса и предельного дохода совпадают?
   г. «Предельный доход представляет собой изменение валового 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.
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).

(1) Цена, долл.	(2) Величина предложения отдельной фирмы, ед.	(3) Прибыль (+) или убыток (–), долл.	(4) Величина совокупного предложеиия 1500 фирм, ед.
26	_____	_____	_____
32	_____	_____	_____
38	_____	_____	_____
41	_____	_____	_____
46	_____	_____	_____
56	_____	_____	_____
66	_____	_____	_____

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.

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 совокупиого спроса, ед.
26	17 000
32	15 000
38	13 500
41	12 000
46	10 500
56	9 500
66	8 000

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 неизменны, 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 проведите различие между эффективностью производства и эффективностью распределения ресурсов.

8. (***Последний штрих***) Предположим, на рынке апельсинов, о котором шла речь выше, благодаря усовершенствованию технологий производства, кривая предложения сдвинулась вправо (см. график во вставке «Последний штрих»). Если предположить, что изменения в спросе не произошло, что можно сказать о потребительском излишке в новой ситуации? Поясните свой ответ.

9. ***Интернет-вопрос.*** **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 100 000 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 обшей выручки?

10. ***Интернет-вопрос.*** **Вход фирм на рынок и выход: когда это происходит?** Посетите веб-сайт Бюро по проведению переписей в США (www.census.gov) и выберите заголовок «*Economic Census*» («Экономические обзоры»), «*Manufacturing*» («Производство») и «*Comparative Statistics*» («Сравнительная

статистика»). Отыщите три производственных отрасли, в которых за период с 1992 по 1997 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 фактор скорее всего вызовет разную динамику вхождения фирм в отрасль и выхода из нее в этих двух группах? Поясните свой ответ.

Абсолютная монополия



От совершенной конкуренции мы сразу же перейдем к абсолютной монополии, которая находится на другом конце общего спектра структур рынка, перечисленных в табл. 23.1. 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 монополии. 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 ока-

зывает 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.

24.1 Monopoly

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 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 компьютерах. *First Data Corporation* через свою дочернюю компанию *Western Union* получила 80% рынка пересылки 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 65% 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. 25. 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 понижающейся 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. 24.1 показан эффект масштаба, проявляющийся на широком диапазоне выпускаемой продукции. Если общий потребительский спрос попадает в этот диапазон, то с наименьшими издержками его может удовлетворить только единственный производитель. 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. × 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 долл. 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 способные 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 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,

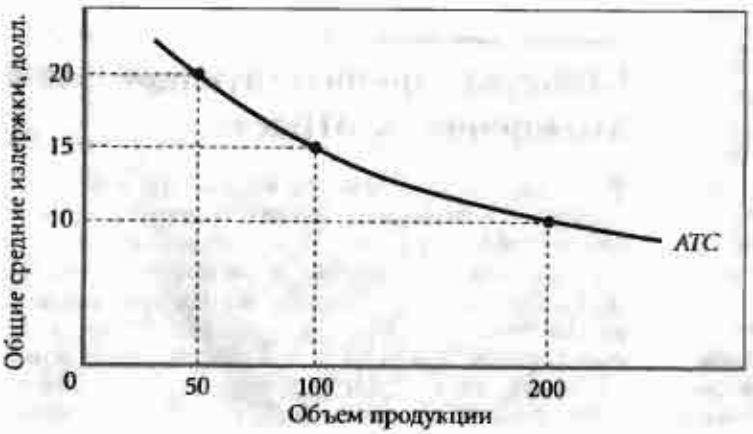


Рис. 24.1

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.

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. ■ **24.2 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*, *Merck*, *Kodak*, *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) сырье, 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.

Приведем некоторые примеры затруднения входа в отрасль. В 1999 г. Министерство юстиции США обвинило *Dentsply*, доминирующего американского производителя искусственных зубов (70% рыночной доли), в незаконном препятствовании 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. 23.2 и рис. 23.1.)

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. 24.1: при снижении цены объем спроса на товар растет.

Напомним, что в гл. 23 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. 24.2 использовались данные табл. 24.1. 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. Как результат, каждая дополнительно проданная единица будет добавлять к валовому доходу свою цену – меньшую, чем сумма снижений цены, кото-

Таблица 24.1

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	162		100	90	−100
1	162	162	142	190,00	190	80	−28
2	152	304	122	135,00	270	70	+34
3	142	426	102	113,33	340	60	+86
4	132	528	*82*	100,00	400	*70*	+128
5	***122***	*610*	62	***94,00***	***470***	80	***+140***
6	112	672	42	91,67	550	90	+122
7	102	714	22	91,43	640	110	+74
8	92	736	2	93,75	750	130	−14
9	82	738	−18	97,78	880	150	−142
10	72	720		103,00	1030		−310

рая должна быть получена от всех предшествующих единиц продукции.

Рис. 24.2 подтверждает сказанное. Для наглядности на нем на кривой спроса монополиста выбраны две комбинации цены и количества: 142 долл. – три единицы и 132 долл. – четыре единицы. 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, составляет 102 долл.: прирост в 132 долл. минус

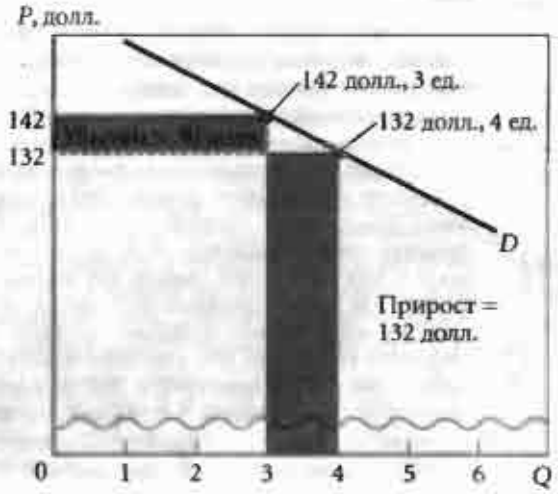


Рис. 24.2

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 служит 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.

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. 24.1 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. 24.1).

Взаимосвязь между кривой предельного дохода монополиста и кривой его валового дохода показана на рис. 24.3. При построении графиков мы не ограничились данными, представленными в столбцах (1)–(4) табл. 24.1, и расширили рассматриваемый диапазон, исходя из допущения, что последовательное снижение цены на 10 долл. будет увеличивать 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 монополистической конкуренции, фирмы проводят

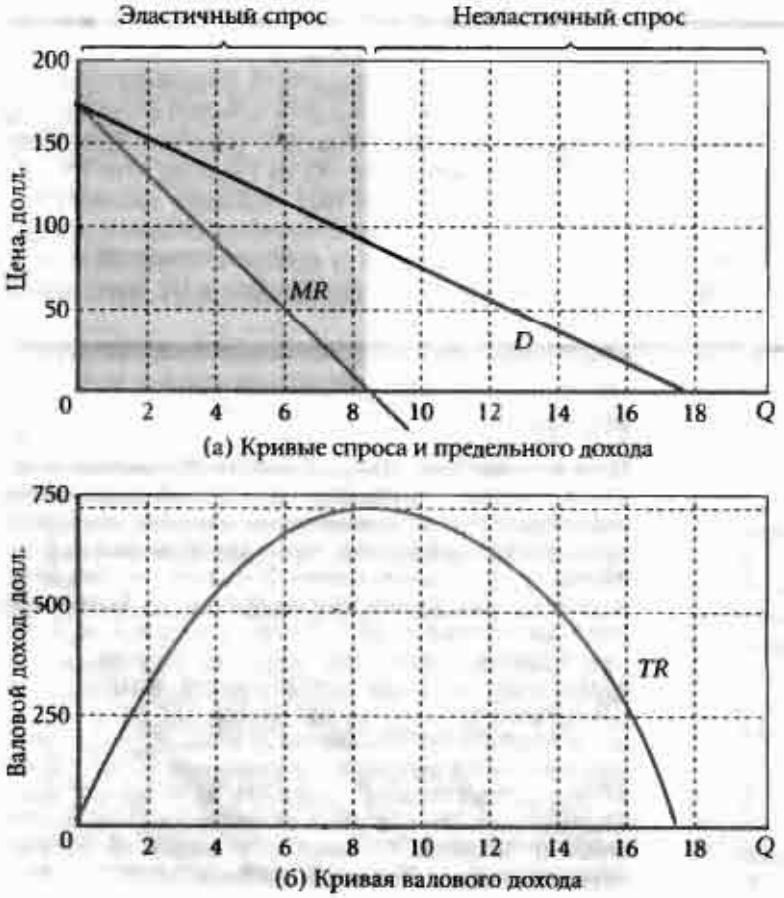


Рис. 24.3

Спрос, предельный доход и валовой доход фирмы в условиях несовершенно конкурентного рынка. (а) Так как фирма, действующая в условиях несовершенно 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.

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. 24.1 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. 20, 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. 24.3а, 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. 23. Это позволит нам использовать данные об издержках, полученные в гл. 22 и примененные в гл. 23, что облегчит сопоставление решений о цене и объеме продукции, принимаемых чистым монополистом, с аналогичными решениями совершенного конкурента. Столбцы (5)–(7) табл. 24.1 просто повторяют соответствующие данные об издержках из табл. 22.2.

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 валового 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. 24.1 показывает, что максимизирующий прибыль объем продукта составляет пять единиц; пятое изделие является последней единицей продукции, предельный доход от реализации которой превышает предельные издержки. Какую цену назначит монополист? Из данных табл. 24.1 (столбцы 1 и 2) видно, что есть только одна цена, при которой пять единиц могут быть проданы, — 122 долл.

Графически этот анализ представлен на рис. 24.4 **(Ключевой график)**, где данные о спросе, предельном доходе, средних общих издержках взяты из табл. 24.1. 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 пять единиц (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 пяти единицам продукции. В данном случае цена, позволяющая получить максимальную прибыль, составляет 122 долл.

Столбцы (2) и (5) табл. 24.1 показывают, что при пяти единицах 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. × 5). На рис. 24.4 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.

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. 24.1, чтобы удостовериться, что прибыль будет максимальной при выпуске, равном пяти единицам. 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) наблюдается при объеме выпуска, равном пяти единицам. 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. 24.2. **(Ключевой вопрос 5.)** **24.1 Monopoly**

Таблица 24.2

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).

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

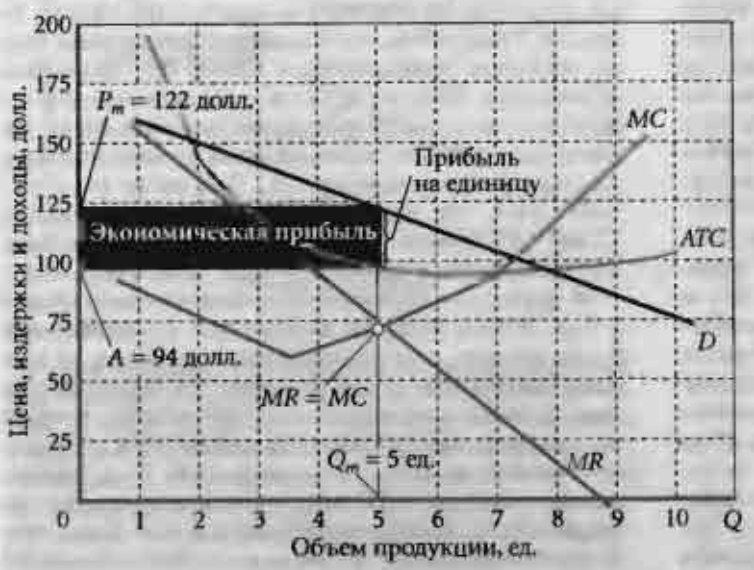


Рис. 24.4

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 ед. × $(P_m - A)$. Общая экономическая прибыль показана на графике темно-зеленым прямоугольником.

Быстрый тест 24.4

1. На данном графике кривая *MR* расположена ниже кривой спроса, потому что:
   а) кривая спроса является линейной функцией (прямой линией);
   б) кривая спроса на всем протяжении является очень неэластичной;
   в) кривая спроса на всем протяжении является очень эластичной;
   г) прирост валового дохода от продажи очередной единицы продукции меньше цены, по которой она была продана.
2. Площадь четырехугольника, обозначенного как «Экономическая прибыль», равна произведению разности *P* и *ATC* и количества проданной продукции. Ее также можно найти:
   а) разделив прибыль на единицу продукции на количество проданной продукции;
   б) вычитая общие издержки из валового дохода;
   в) умножив коэффициент эластичности спроса на количество проданной продукции;
   г) умножив разность между *P* и *MC* на количество проданной продукции.
3. Чистый монополист:
   а) назначает максимальную цену, которую может получить;
   б) в долгосрочном периоде зарабатывает лишь нормальную прибыль;
   в) сокращает выпуск, чтобы создать непреодолимый барьер для входа в отрасль;
   г) сокращает выпуск, чтобы повысить цены и увеличить валовую экономическую прибыль.
4. При достижении монополистом объема выпуска, максимизирующего прибыль:
   а) цена равна предельному доходу;
   б) цена равна предельным издержкам;
   в) цена превышает предельные издержки;
   г) максимизируется прибыль на единицу продукции.

Ответы: 1г; 2б; 3г; 4в.

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. 23.6).

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. 24.4 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 пять единиц 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.

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. 24.4), но монополист избегает их, потому что они вызвут 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. 24.4 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. 24.1, 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. 24.4, 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. 24.5, несет убытки. Тем не менее на сегодняшний момент она продолжает действовать,



Рис. 24.5

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 темно-зеленым прямоугольником.

так как ее совокупные убытки меньше постоянных издержек. Точнее, в данной ситуации при объеме выпуска Q_m монопольная 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. 24.5 показаны темно-зеленым 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: $P = MC = \min ATC$.

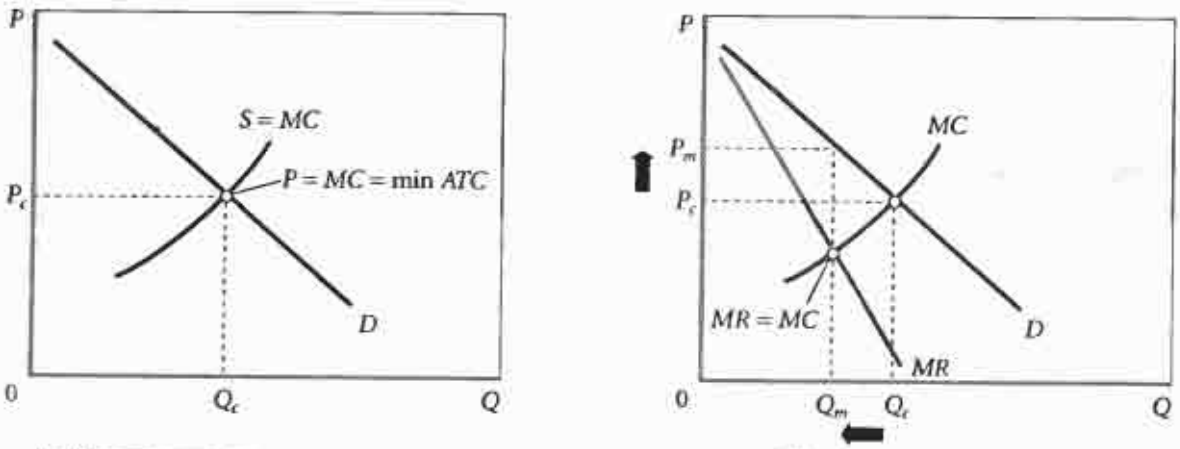
Цена, объем продукции и эффективность

Рис. 24.6 позволяет графически представить цены, объемы выпускаемой продукции и сравнительную эффективность чистой монополии и совершенно конкурентной *отрасли*. Начать анализ рис. 24.6а 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. 24.6б). 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 перемена произошла на стороне рыночного спроса. С точки зрения каждой из 1000 самостоятельных



(а) Совершенно конкурентная отрасль (б) Абсолютная монополия

Рис. 24.6

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.

конкурирующих фирм, спрос был абсолютно эластичным, и поэтому предельный доход был равен рыночной цене. При решении задачи о максимизации прибыли каждая самостоятельная конкурирующая фирма стремилась уравнять 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. 24.6б.

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. 24.6 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 распределения. 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, монопольная 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 оправданно с точки зрения общества. Отсюда

следует, что при монополии эффективного распределения нет.

Следовательно, в условиях монополии $P > MC$ и $P > \min ATC$.

Распределение дохода

В общем случае монополия «перекачивает» полученный ею от потребителей доход акционерам, которым 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, действующая 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 фирмы 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 программное обеспечение, сотовые телефоны, пейджеры, наручные компьютеры (палмы) 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. 24.7 *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. 24.7, и всякий раз это будет отражать неэффективность производства или «плохой менеджмент» фирмы. ■ **24.3 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 – 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

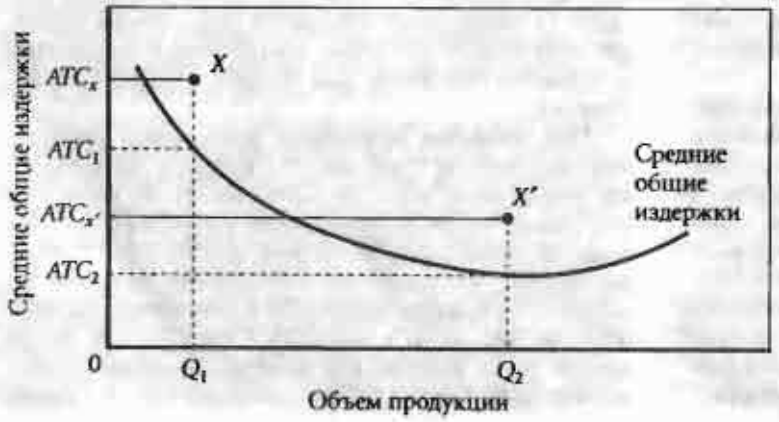


Рис. 24.7

***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.

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 предложить, 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 продукции[1]. 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 «погони 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 «погони за рентой» указывают на то, что монополия имеет более высокий уровень издержек и более низкую эффективность, чем показано на рис. 24.6б.

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 долгосрочной 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. 26, 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 пред-

---

[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.

назначение. 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 отличных 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 24.1»). 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. 32.)
- Если монополия является естественной, то с экономической точки зрения ее существование оправданно, 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. 32.)
- 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. 26.)

Международный ракурс 24.1

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* крупнейших фирм мира, www.fortune.com.

Краткое повторение 24.2

- 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 «погони 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. **24.4 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 отрасль 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. 20, 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 высоки цены вечером и в выходные дни, когда спрос выше) и от возраста (способность платить). На железных дорогах тариф, установленный на тонномилю перевозки грузов, меняется в соответствии с рыночной стоимостью перевозимого продукта. Грузоотправителю телевизоров или бижутерии 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.

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.

Последствия ценовой дискриминации

Как будет показано ниже, монополист может увеличить свою прибыль, прибегнув к ценовой дискриминации. В то же время использование *совершенной ценовой дискриминации* приводит к выпуску большего объема продукции, чем в случае установления единой монопольной цены. Такая ценовая дискриминация случается, когда монополист устанавливает для каждого потребителя цену, которую тот готов заплатить, чтобы не уйти без товара или услуги.

Более высокая прибыль Чтобы понять, почему ценовая дискриминация может принести дополнительные прибыли, следует еще раз проанализировать нисходящую кривую спроса монополиста на рис. 24.4. Хотя максимизирующая прибыль единая цена P_m составляет 122 долл., отрезок кривой спроса, лежащий над областью экономической прибыли, показывает, что есть покупатели продукта, которые скорее заплатили бы за продукт больше 122 долл., чем отказались бы от него.

Если монополист может установить и выделить каждого из этих покупателей и, таким образом, назначить максимальную цену, которую каждый из них заплатил бы, продажа любого данного объема продукции будет более прибыльной. В столбцах (1) и (2) табл. 24.1 мы видим, что покупатели первых четырех единиц продукции готовы заплатить за них соответственно 162, 152, 142 и 132 долл. Если продавец мог бы каким-то образом заниматься совершенной ценовой дискриминацией путем установления максимальной цены для каждого готового ее заплатить покупателя, то его валовой доход увеличился бы с 610 долл. (122 долл. × 5) до 710 долл. (122 долл. + 132 долл. + 142 долл. + 152 долл. + + 162 долл.) и прибыль увеличилась бы, таким образом, со 140 долл. (610 долл. – 470 долл.) до 240 долл. (710 долл. – 470 долл.).

Увеличение объема продукции При прочих равных условиях занимающийся совершенной ценовой дискриминацией монополист предпочтет производить больший объем продукции, чем аналогичная структура, не прибегающая к такой дискриминации. Вспомните, что, когда не занимающийся дискриминацией монополист понижает цену, чтобы продать дополнительную продукцию, более низкая цена будет устанавливаться не только на дополнительно продаваемые единицы, но и на все выпущенные до этого. В результате предельный доход становится меньше цены, и графически кривая предельного дохода располагается ниже кривой



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 намного более дешевые билеты для детей (чей спрос эластичен), чем для взрослых (с их неэластичным спросом). Эта скидка может доходить 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 бутерброды 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 мощью; 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 установит двойные цены, она не сможет помешать обмену или перепродаже товаров, куппенных 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.)

спроса. Тот факт, что предельный доход меньше цены, противодействует росту производства.

Но когда цену понижает занимающийся ценовой дискриминацией монополист, более низкая цена устанавливается только на продаваемую дополнительную единицу, но не на остальные единицы. Следовательно, цена и предельный доход равны для любой единицы продукции. Графически, кривая предельного дохода монополиста, занимающегося совершенной дискриминацией, будет совпадать с его кривой спроса, а препятствие росту производства оказывается устраненным.

Как было показано ранее в табл. 24.1, поскольку предельный доход теперь равен цене, монополист, использующий совершенную ценовую дискриминацию, сочтет, что для него выгоднее производить скорее семь, чем пять, единиц продукции. Дополнительный доход от шестой и седьмой единиц составляет 214 долл. (112 долл. + 102 долл.). Таким образом, валовой доход при семи единицах равен 924 долл. (710 долл. + 214 долл.). Валовые издержки производства семи единиц составляют 640 долл., поэтому прибыль равна 284 долл.

Как это ни странно, хотя совершенная ценовая дискриминация увеличивает прибыль монополиста, она также приводит и к большему объему продукции и тем самым к меньшей неэффективности распределения. В нашем примере новое количество произведенных единиц – семь – соответствует количеству, которое получится и при совершенной конкуренции, т.е. достигается эффективность распределения ($P = MC$).

Графическое представление Все эффекты ценовой дискриминации в обобщенном виде графически показаны на рис. 24.8. Так, рис. 24.8а просто повторяет рис. 24.4 в более обобщенном виде, чтобы показать позицию не использующего ценовую дискриминацию монополиста, как исходную позицию, с которой можно сравнивать другие варианты. Монополист, не использующий дискриминацию, производит продукцию в объеме Q_1 (где $MR = MC$) и назначает цену P_1. Общие доходы представлены



(а) Монополист с единой ценой



(б) Монополист, прибегающий к совершенной ценовой дискриминации

Рис. 24.8

Сравнение вариантов установления монополистом единой цены и применения совершенной ценовой дискриминации. (а) Монополист, назначающий единую цену на свою продукцию, производит объем продукции Q_1, при котором $MR = MC$, и назначает цену P_1 на все единицы своей продукции. Средние общие издержки при этом равны A_1, а прибыль эквивалентна площади прямоугольника *abcd*. (б) У монополиста, прибегающего к совершенной ценовой дискриминации, $MR = D$. В результате он производит продукцию в объеме Q_2 (при котором $MR = MC$). Каждая единица продукции продается по максимальной цене, которую за нее готов уплатить очередной покупатель. Средние общие издержки в данном случае составляют A_2, а экономическая прибыль, получаемая монополистом, представлена четырехугольником *hfgj*.

прямоугольником *0bce*, а экономическая прибыль эквивалентна площади прямоугольника *abcd*.

Из рис. 24.8б видно, что монополист, прибегающий к совершенной ценовой дискриминации, назначает каждому покупателю ту самую высокую цену, которую тот согласен заплатить. Начиная с первой единицы, каждая последующая единица продается по цене, указываемой соответствующей точкой на кривой спроса. Это означает, что кривые спроса и предельных доходов совпадают, потому что монополисту, чтобы продать больше продукции, нет необходимости снижать цену на предыдущие единицы. Поэтому самым выгодным объемом становится Q_2 (где $MR = MC$), который больше, чем Q_1. Совокупные доходы представлены четырехугольником *0fgk*, а общие издержки – *0hjk*. Экономическая прибыль применяющего дискриминацию монополиста составит *hfgj* и будет явно больше прибыли монополиста, назначающего единую цену, – *abcd*.

Воздействие ценовой дискриминации на потребителей носит смешанный характер. Те, кто выкупает каждую единицу продукции до Q_1, заплатят больше недискриминированной цены P_1. Но те дополнительные потребители, которых привела на рынок дискриминация, заплатят меньше, чем P_1. Таким образом, потребители купят продукт по различным ценам, показанным в сегменте *cg* кривой $D = MR$.

В целом, по сравнению с монополией, устанавливающей единую цену, совершенная ценовая дискриминация приводит: 1) к более высокой прибыли и большему объему продукции, чем при варианте единой монопольной цены; 2) к тому, что некоторые потребители платят больше, а другие – меньше; 3) к тому, что полная ценовая дискриминация и совершенная конкуренция становятся в равной степени эффективными. **(Ключевой вопрос 6.)**

Регулируемая монополия

Традиционно естественные монополии являются объектом *регулирования 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. 24.9. 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

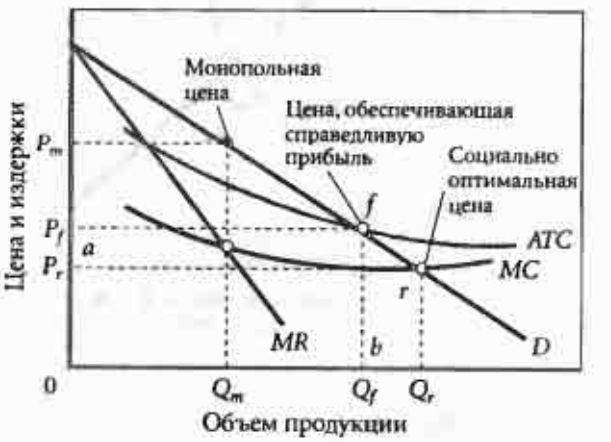


Рис. 24.9

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.

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. 24.9. Неизбежным результатом являются убытки фирмы, цена продукции 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. 24.9, 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 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. 24.9, 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.

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. 24.4. 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 копей 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 огранщикам 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.

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 монополисту 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. 24.9), тогда как социально оптимальным объемом продукции является Q_r. 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 24.3

- 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 приобретать 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 несовершенно 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, потому 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. 20 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 конкурентной 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. 20 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, предель-

ные 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, как у конкурентного производителя, который обсуждался в вопросе 4 гл. 23. Вычислите валовой и предельный доходы и определите максимизирующие прибыль цену и объем продукции этого монополиста. Какой будет его прибыль? Подтвердите свой ответ графически и путем сравнения валового дохода и общих 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	_____	_____

6. ***Ключевой вопрос*** Если фирма, о которой говорилось в вопросе 5, могла бы прибегнуть к совершенной ценовой дискриминации, каков был бы ее объем продукции? А прибыль? Начертите диаграмму, показав на ней соответствующие кривые спроса, предельного дохода, средних общих издержек, предельных издержек, а также равновесных цен и объема продукции для не прибегающего к ценовой дискриминации монополиста. Используйте эту же диаграмму, чтобы показать равновесную позицию монополиста, способного использовать совершенную ценовую дискриминацию. Сравните равновесные объем продукции, совокупные доходы, экономическую прибыль и потребительские цены в обоих примерах. Прокомментируйте экономическую целесообразность ценовой дискриминации.
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) прибылей; г) распределения ресурсов; д) воздействия на распределение дохода. Поскольку и 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 социально 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 уравнять 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?
14. ***Интернет-вопрос. 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 конкурентом рынке (см. заголовок «*Microsoft's Pricing Behavior*» [«Ценовое поведение *Microsoft*»]).
15. ***Интернет-вопрос.*** **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?

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. ■ **25.1 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 одним из основных признаков монополистической конкуренции является **дифференциация продукта.** Фирмы в условиях совершенной конкуренции производят стандартизованную, или однородную, продукцию; в условиях монополистической конкуренции они выпускают разновидности 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 экономикс, 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 упакуют 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 обусловливаться 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 конт-

роль 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 конкуренции**, 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. 25.1 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, представленные 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, риэлторы, 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. 25.1 (**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, участвующей 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.

Таблица 25.1

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
Шторы и занавески	27	295
Фурнитура для мебели	26	238
Крепежные элементы для установки осветительных приборов	25	266
Картонная упаковка	25	246
Промышленный лед	24	302
Текстильное оборудование	24	269
Пластиковые трубы	24	260
Мешки из ткани	19	180
Товары из кожи	19	167
Болты, гайки, заклепки	19	153
Кухонные гарнитуры	18	133
Асфальтовые покрытия	17	125
Лесозаготовительная отрасль	17	112
Женская одежда	14	111
Ювелирная промышленность	13	81
Полиграфическая промышленность	10	27
Производство вывесок	8	35
Готовый к употреблению бетон	7	29
Деревянные поддоны	6	16
Листовое железо	4	16

* Объем выпуска определяется стоимостью отгруженной продукции. Данные приведены по состоянию на 1997 г. См. www.census.gov/epcd/www/concentration.html.

Источник: Bureau of Census, Census of Manufacturers, 1997.

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. 25.1а 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 зеленого цвета $[(P_1 - A_1) \times Q_1]$.

Но при менее благоприятной ситуации со спросом или издержками в краткосрочном плане фирма может понести убытки (рис. 25.1б). В этом случае наилучшей стратегией будет минимизация потерь.

Этого можно достичь, производя в соответствии с кривой спроса D_2 объем продукции 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 $[(A_2 - P_2) \times Q_2]$.

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. 25.1а) 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 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. 25.1в, на котором спрос представлен кривой D_3, а точка долгосрочного уровня выпуска равна Q_3. Как ясно видно на рис. 25.1в, любой объем продукции, больший или меньший данного, приведет к тому, что средние общие издержки начнут превосходить цену P_3, т.е. фирма станет нести убытки. В точке касания кривой спроса и кривой ATC экономическая прибыль отсутствует, и, 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. 25.1б, 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. 25.1в). (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.

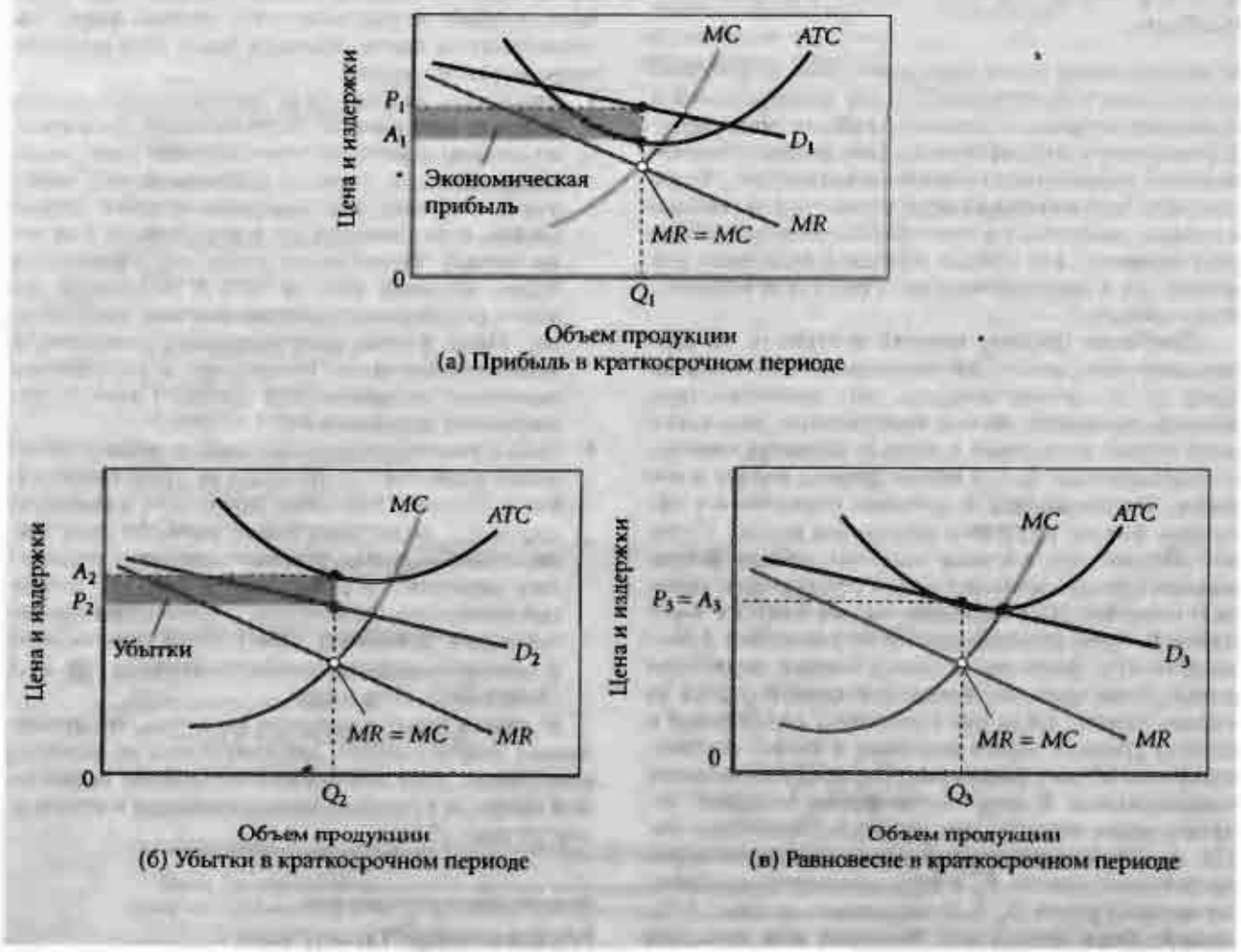
- Некоторые фирмы могут выпускать продукцию, которую конкурентам воспроизвести чрезвычайно сложно даже через относительно длительное время. Одна гостиница в крупном городе может иметь отличное расположение с точки зрения людей, приезжающих по делам бизнеса или отдыхающих. Фирма может разработать известный 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. 25.1 **Monopolistic competition**

С учетом всего сказанного вероятно, что приемлемым отображением действительности является равновесие, обеспечивающее получение нормальной прибыли в долговременном периоде и показанное на рис. 25.1в.

Монополистическая конкуренция и эффективность

Из предшествующего обсуждения процесса ценообразования в условиях совершенной конкуренции (гл. 23) 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 обеспечи-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



вает *эффективность распределения*, благодаря чему производится «правильный» объем продукции, т.е. на данную цель общество 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. 25.2, на который в расширенном варианте перенесена часть рис. 25.1в. 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, максимизи-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Быстрый тест 25.1

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. 25.1в:
   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. 25.1

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 (P_3), 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.

рующая 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 получать нормальную прибыль в долгосрочном плане, фирмы в условиях монополистической конкуренции должны назначать более высокую цену, чем при совершенной конкуренции.

Избыточная производственная мощность

При монополистической конкуренции разрыв между объемом продукции, при котором средние общие издержки становятся минимальными, и объемом продукции, обеспечивающим максимальную

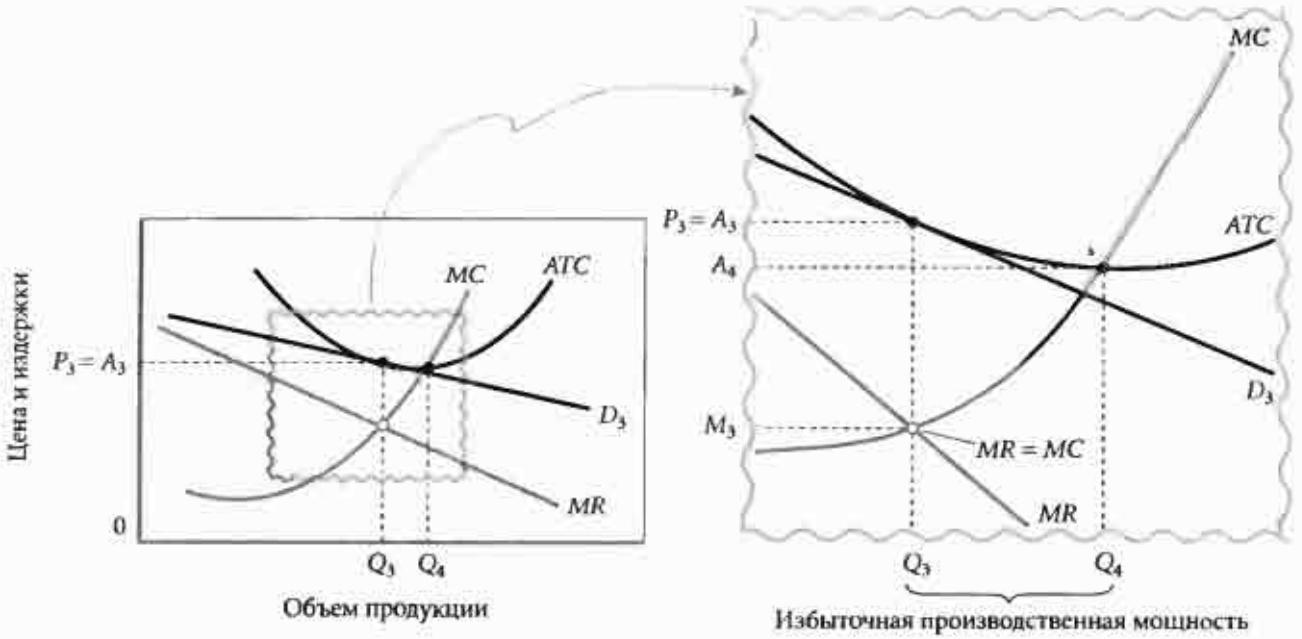


Рис. 25.2

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 $Q_4 - Q_3$.

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. 25.2 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 издержках 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 мотелей и ресторанов, большинство из которых не заполнены. **(Ключевой вопрос 2.)**

Разнообразие продукции

Ситуация, показанная на рис. 25.1в и 25.2, не очень устраивает производителя, действующего в условиях монополистической конкуренции, который получает только нормальную прибыль. Однако фирма, получающая прибыль (см. рис. 25.1а), вовсе не обязана пассивно ждать и безучастно наблюдать, как новые соперники, появляющиеся в отрасли, заполучают 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 край-

ней мере на какое-то время, ситуацию, показанную на рис. 25.1в.

Хотя дифференциация продуктов и реклама повышают издержки фирмы, они могут и увеличивать спрос на ее продукцию. Если спрос повышается в большей степени, чем потребовавшиеся дополнительные расходы, прибыль фирмы растет. Как позволяет предположить рис. 25.2, 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 выбирать 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. 25.1. 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 25.1

- 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. 23.1). Теперь основное внимание мы уделим **олигополии**, т.е. рынку, на котором доминирует несколько крупных 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, фирма – 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 *Rowlings* 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 ком-

паниях 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 вхождению 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. 25.1). Столбец (2) в табл. 25.2 показывает коэффициенты концентрации для четырех фирм для 20 олигопольных отраслей. Например, четыре крупнейших американских производителя хлопьев для завтрака сосредоточили в своих руках около 83% всего объема хлопьев, производимых в США.

Когда четыре крупнейшие фирмы контролируют 40% и более отраслевого рынка (как показано в табл. 25.2), 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 7%, 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. 25.2 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. 25.2, относятся только к товарам, производимым внутри США, и могут завышать уровень концентрации, поскольку не учитывают **конкуренцию со стороны импорта**. Хорошим тому примером является производство мотоциклов и велосипедов. Хотя данные табл. 25.2 показывают, что на долю четырех американских компаний приходится 68% отечественного

Таблица 25.2

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
Сигареты	99	НД**
Рафинированный тростниковый сахар	99	НД**
Медная руда	95	2392
Стеклянные упаковки	91	2960
Пиво	90	НД**
Боеприпасы для стрелкового оружия	90	НД**
Электролампы	89	2849
Самолеты	85	НД**
Хлопья для завтрака	83	2446
Моторное транспортное средство	82	2506
Домашние холодильники и морозильники	82	2025
Фотоаппаратура и запасные части	81	НД**
Турбинные генераторы	78	2390
Листовое стекло	77	1829
Оптико-волоконные кабели	71	2364
Мужские брюки	69	2254
Шины	69	1518
Мотоциклы и велосипеды	68	2037
Продукты из гипса	68	1557
Мыло и чистящие средства	66	1619
Газонокосилки и другое садовое оборудование	64	1707

* Объем выпуска определяется стоимостью отгруженной продукции. Данные приведены по состоянию на 1997 г. См. www.census.gov/epcd/www/concentration.html.
** НД – нет данных.

Источник: Bureau of Census, Census of Manufacturers, 1997.

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 монополию, 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:

$$\text{Индекс Герфиндаля} = (\%S_1)^2 + (\%S_2)^2 + (\%S_3)^2 + \ldots + (\%S_n)^2,$$

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 придает 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 – бесконечна мала.)

Обобщая сказанное, отметим, что чем выше значение индекса Герфиндаля, тем больше рыночная власть крупнейших компаний над отраслью. Обратите внимание, что в табл. 25.2 коэффициенты концентрации для четырех фирм в отраслях мужских брюк и автопокрышек равны 69%. Но индекс Герфиндаля для отрасли мужских брюк, равный 2254, позволяет предположить, что рыночная власть крупнейших производителей в этой отрасли выше, чем в отрасли автопокрышек, для которой индекс Герфиндаля равен 1518. Кроме того, обратите внимание, насколько отличаются значения индекса Герфиндаля, представленные в табл. 25.2, от значений этого индекса в отраслях с низким уровнем концентрации (табл. 25.1). **(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. ■ **25.2** ***Game theory***

Существует четыре возможные комбинации стратегий двух фирм – на рис. 25.3 они показаны ячейками, обозначенными разными буквами. Например, ячейка *C* представляет комбинацию стратегии на понижение цен компании *Uptown* и на повышение цен компании *RareAir*. Поскольку каждая ячейка показывает доход (прибыль) каждой фирмы в результате той или иной комбинации ценовых стратегий обеих фирм, рис. 25.3 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-зеленые треугольники), а *RareAir* – 6 млн долл. (светло-зеленые треугольники).

Еще раз вернемся к понятию взаимозависимости

Данные на рис. 25.3 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. 25.3. 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. 25.3, заключается в том, что олигополисты часто могут выигрывать от **сговора**, т.е. сотрудничества друг с другом. Можно продемонстрировать



Рис. 25.3

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.

выгоду от сговора, сначала предположив, что обе фирмы (на рис. 25.3), 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 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*).

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 магазинов в небольшом изолированном городе создали местную олигополию на поделки и работы американцев-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 кросочный плакат и водрузила его над своей дверью. Он был еще короче – «Основной вход».

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 *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.)**

25.2 Game theory

Краткое повторение 25.2

- 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, 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. 25.4а (**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. 25.4а. 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. 25.4а. 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 отдают 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 цен инициатором ниже P_0, остальные участники поступят точно так же, поскольку конкуренты хотят помешать 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 зеленого цвета кривой спроса D_2, характеризующий ситуацию, когда «конкуренты игнорируют фирму», как создается впечатление, подходит для повышения цен, а правый отрезок зеленого 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. 25.4б). 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. 25.4а 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. 25.4б) этот разрыв показан пунктирным отрезком.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

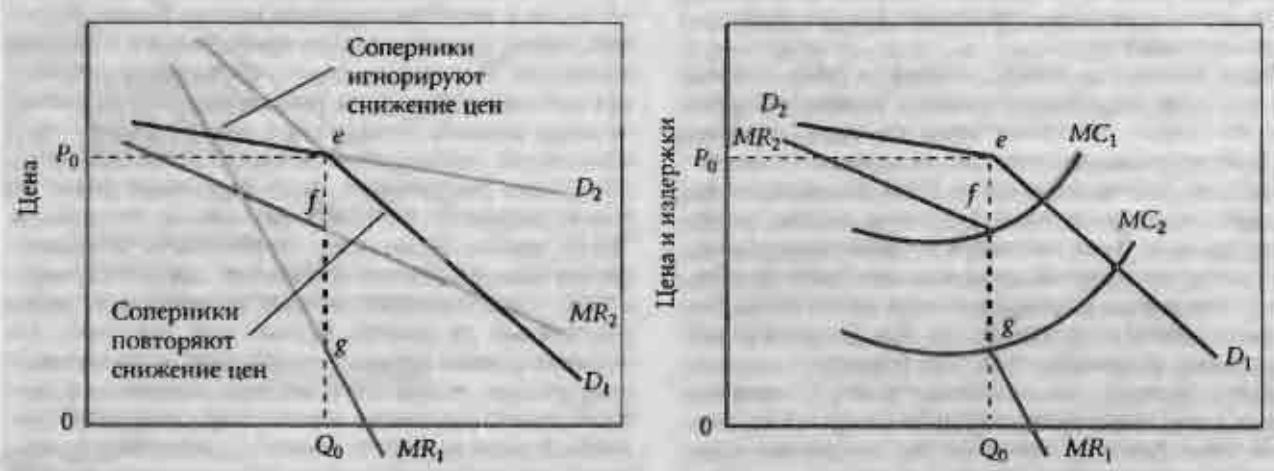


Рис. 25.4

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 (fg). 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 25.4

1. 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:
   а) 100%;
   б) 400%;
   в) 10%;
   г) 3800%.
2. Отрезок D_2e кривой спроса D_2eD_1 на рис. б показывает, что:
   а) при повышении фирмой цены на свою продукцию выше P_0 ее совокупный доход снизится;
   б) другие фирмы также увеличат свои цены выше уровня P_0;
   в) повышению цены выше уровня P_0 соответствует кривая предельного дохода MR_1;
   г) продукция отрасли обязательно должна быть стандартизированной.
3. Понижая цены вслед за первой фирмой, ее соперники могут:
   а) увеличить свои доли рынка;
   б) увеличить свой предельный доход;
   в) сохранить свои доли рынка;
   г) снизить свои общие издержки.
4. Сдвиг кривой предельных издержек из положения MC_2 в положение MC_1 на рис. б приведет:
   а) к росту цены на продукцию фирмы выше уровня P_0;
   б) снижению совокупной прибыли фирмы при сохранении цены на уровне P_0;
   в) снижению совокупного дохода фирмы при сохранении цены на уровне P_0;
   г) тому, что кривая спроса на продукцию фирмы станет более эластичной.

Ответы: 1г; 2а; 3в; 4б.

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, 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. 25.4б, 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. 25.4). 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 намного. 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 инициировать 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 выравнивать 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. 25.4а, 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. 25.5 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 выравнивать свои цены по ее цене P_0, окажется неверным, последствия для этой фирмы могут быть катастрофическими. Точнее, если

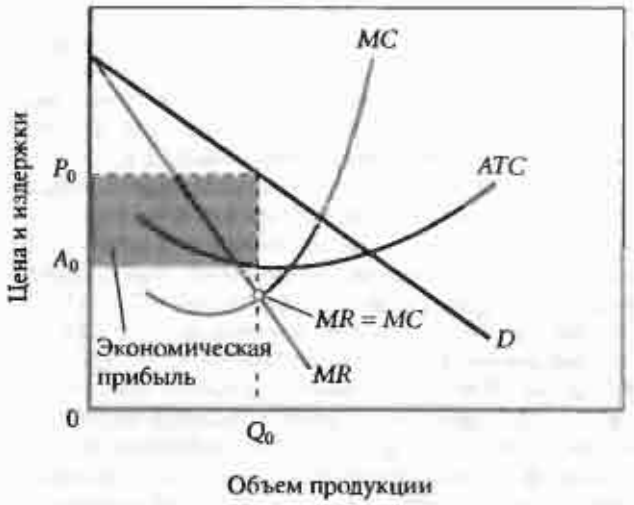


Рис. 25.5

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 зеленого цвета) и, следовательно, их общую, или совместную, прибыль.

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 выравнивать 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 отвечают 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. встретится, 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 монополией, 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 25.1»). 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 горючее 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. Ясно, что картель ОПЕК обладает достаточной рыночной силой, позволяющей удерживать цены на нефть намного выше предельных издержек ее производства.

Международный ракурс 25.1

11 стран – участниц ОПЕК: дневное производство нефти по состоянию на 1 июня 2003 г.

Страны ОПЕК производят около 40% всей нефти в мире и продают 60% нефти на мировых рынках.

Страна ОПЕК	Нефть, баррелей
Саудовская Аравия	8 256 000
Иран	3 729 000
Венесуэла	2 923 000
Объединенные Арабские Эмираты	2 217 000
Нигерия	2 092 000
Кувейт	2 038 000
Ливия	1 360 000
Индонезия	1 317 000
Алжир	811 000
Катар	658 000
Ирак	(в настоящее время объем добычи определяют США и ООН)

Источник: OPEC, www.opec.org/.

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 антитрестовские (антимонопольные) судебные иски. В 1993 г. *Borden, Pet, and Dean*, компания, выпускающая 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 согласились заранее с тем, 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 южно-корейские 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 продукт, 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 стандартизованных 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. 25.5. 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 десяти фирмам, каждая из которых обладает приблизительно 10% рынка, или в ситуации, когда «Большая тройка» имеет, скажем, 70% рынка, в то время как их «конкурент-

ное 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. 25.5), 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 незагруженной, 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,

поддержанным 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*.

Сбои 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. *Burger King* развязала ценовую войну, предложив свой чизбургер с беконом за 99 центов. *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 кончаются. 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 25.3

- 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 избегать 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 2002 г. годовые расходы на рекламу в американской экономике, по оценкам, составили 248 млрд долл., а ежегодные расходы на рекламу в мире в целом превысили 448 млрд долл. Так же как и *компании, действующие в условиях монополистической конкуренции, олигополистические структуры активно занимаются рекламой*. В табл. 25.3 перечислены 10 самых крупных в США (по состоянию на 2002 г.) рекламодателей.

В зависимости от обстоятельств реклама может влиять на цены, конкуренцию и эффективность как

Таблица 25.3

Десять крупнейших рекламодателей США, 2002 г.

Компания	Расходы на рекламу, млн долл.
General Motors	3652
AOL Time Warner	2923
Procter & Gamble	2673
Pfizer	2566
Ford Motor	2252
DaimlerChrysler	2032
Walt Disney	1803
Johnson & Johnson	1799
Sears	1661
Unilever	1640

Источник: Advertising Age, www.adage.com/.

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 нуждаются в информации о характеристиках товаров и услуг и их ценах. В этом отношении реклама – дешевый способ получения такой информации. Предположим, вам нужно купить фотоаппарат высокого качества, а под рукой нет газеты или журнала, рекламирующего этот товар. Чтобы сделать рациональный выбор, вам придется несколько дней походить по магазинам и сравнивать цены и характеристики различных марок фотоаппаратов. Такой поиск повлечет за собой как прямые затраты (расходы на бензин, парковку и т.д.), так и косвенные (цена вашего времени). Реклама же сокращает время поисков нужного товара и минимизирует эти 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 25.2»). 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

Международный ракурс 25.2

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



Источник: Interbrand, www.brandchannel.com/. Данные по состоянию на 2002 г.

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 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. 25.5. 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:

- ***Возросшая 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 вхождение на рынок, оли-

гополисты 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 вхождение 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, 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. 26.

РЕЗЮМЕ

1. Характерными признаками монополистической конкуренции являются: а) рынок, состоящий из большого числа фирм, обладающих ограниченным контролем над ценами продукции; фирмы действуют независимо друг от друга и сговор между ними практически невозможен; б) продукты 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 зарабатывать 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 Герфиндаля, придающим большие веса более крупным фирмам.
8. Теория игр: а) демонстрирует взаимозависимость ценовой политики олигополистов; б) показы-

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 олигопольной.

«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 $^1/_3$ 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 «вслепую» 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 *Schmidts*). 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 привести *Heileman*). Доминирующие фирмы стали

вает 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, нали-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

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. *A-B* в настоящее время выпускает два ведущих национальных бренда: на *Bud Light* и *Budweiser* приходится почти половина всего пива, продаваемого в Соединенных Штатах. Частично успех *A-B* объясняется ее вариантом работы с региональными конкурентами, которым 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*). *SABMiller*, 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*, *Corona* 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. *A-B* 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. Elzinga, «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*, 2d 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.

чие 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 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. Положи-

тельное 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. 23.1 (см. гл. 23) приведен всесторонний обзор основных характеристик монополистической конкуренции и олигополии в сравнении с совершенной конкуренцией и абсолютной монополией.

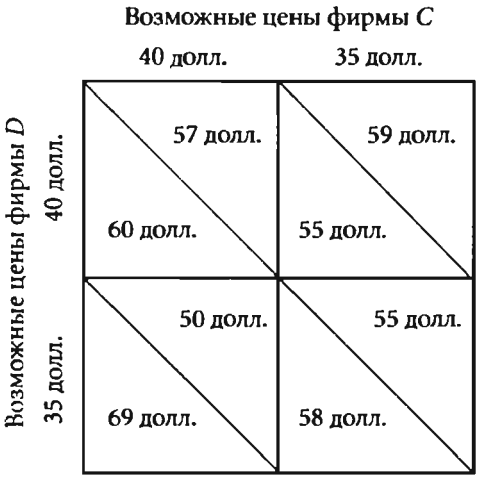
ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

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 Герфиндаля (*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 сушеству, 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 совершеннои 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 Герфиндаля 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.
   б. Если предполагать отсутствие сговора между фирмами *C* 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 олигополистических 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?
14. ***Интернет-вопрос. Продажа книг по Интернету — как продавцы пытаются выделить свои книги из общей массы аналогичной продукции?*** Новая компания *Amazon* (www.amazon.com) начала продавать книги через Интернет. Успех этой компании подстегнул известного книготорговца *Barnes and Noble* (www.barnesandnoble.com) также заняться электронной торговлей и открыть собственный сайт. Найдите на обоих сайтах книгу в бумажной обложке *Viktor Frankl* (Виктора Франкла) «*Man's Search for Meaning*» («Человек в поисках смысла»). По какой цене, включая расходы на доставку, предлагается эта книга на обоих сай-

тах? Покажите, какие элементы неценовой конкуренции заставляют вас заказывать товары у одной компании, а не у другой.

15. ***Интернет-вопрос.*** **Рыночные доли: первые 10 списков.** На веб-сайте www.adage.com перечисляются первые 10 списков, составляемых журналом *Adverising Age*, в которых обобщаются статистические данные о рыночных долях многих знакомых потребителям продуктов. Выйдите на заголовок «*Data Center*» («Центр данных») и найдите там 100 ведущих национальных рекламодателей. Затем из списка заголовков «*Market shares charts*» («Диаграммы рыночных долей») выберите первые 10 списков по пяти разным продуктам. Если говорить в общем, отличаются ли самые 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?

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 27 млрд долл. в год.
- «Всегда низкие цены. Всегда». Начав с единственного магазина в 1962 г. и имея теперь более 2800 заведений, *Wal-Mart* получает более 245 млрд долл. в год, что превышает доходы *General Motors* или *IBM*.

Успех *Nike*, *Intel* и *Wal-Mart* во многом объяснятся **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 нового

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. Вспомним, 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. 2 было показано, что технологический прогресс сдвигает кривую производственных возмож-

ностей 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 2002 г. в области получения патентов в США больше других преуспели пять компаний: *IBM* (3288 патентов), *Canon* (1893), *Micron* (1833), *NEC* (1821) и *Hitachi* (1602). 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 новинки

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 *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*, персональный компьютер размером с ладонь. *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 2002 г. *совокупные* расходы (т.е. расходы частных компаний и государства) на *R&D* в США достигли 292 млрд долл.

Эти расходы составили примерно 2,79% ВВП США и являются хорошим показателем того, какое значение страна придает технологическому прогрессу. Во вставке «Международный ракурс 26.1» показано, что по сравнению с другими странами США имеют достаточно высокий показатель совокупных расходов на эти цели.

В 2002 г. расходы бизнеса в США на *R&D* достигли 211 млрд долл. На рис. 26.1 показано, на какие цели были направлены эти средства. Отметим, что 72% средств американские компании направили на «разработки» (инновации и копирование, т.е. на распространение); 22% средств были выделены на прикладные исследования, т.е. на использование уже известных инноваций. По причинам, которые мы рассмотрим ниже, лишь 6% общих частных расходов на исследования и разработки относились 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.



Рис. 26.1

Структура расходов на исследования и разработки в США в 2002 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 2002 г.

Международный ракурс 26.1

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.



Источник: National Science Foundation, www.nsf.gov/.

Современный взгляд на технологический прогресс

На протяжении десятилетий большинство экономистов рассматривали технологический прогресс как нечто внешнее по отношению к экономике, как некую случайно действующую силу, к которой экономика должна приспосабливаться. 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 приумножения 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 сушествующие 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 современным взглядам, 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, особенным 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, получаюшие заработную плату и занятые коммерческой научно-исследовательской деятельностью. (Часто в отличие от предпринимателей (*enterpreneurs*) их называют *интрапренерами* (*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 рационализаторами известны множество компаний, в частности, *3M Corporation* – американский разработчик и производитель скотча, клейкой бумаги *Post-it* 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 сте-

пени 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 очень заметных примера этого рода: созданная компанией *AT&T* исследовательская фирма и производитель телекоммуникационного оборудования – *Lucent Technologies*; новая высокотехнологичная компания *Imation*, выделившаяся из *3M Corporation*, и *Palm*, производитель «ручных» 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*, сегодня оцениваются соответственно в 43 млрд и 21 млрд долл. и большей частью состоят из акций 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. 26.1 показано, что лишь 6% 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», генную 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 2002 г. достигли 2,3 млрд долл. В настоящее время граница между деятельностью университетских ученых и рационализаторами все больше 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 26.1

- В самом общем виде технологический прогресс можно определить как создание 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 определенные 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 очень неопределен. 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. 5.)
- ***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. 26.2). 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.



Расходы на *R&D*, млн долл.	Стоимость привлечения финансовых ресурсов, %
10	8
20	8
30	8
40	8
50	8
60	8
70	8
80	8

Рис. 26.2

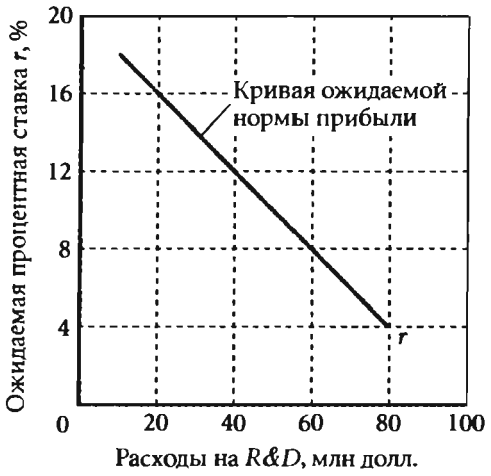
Таблица и кривая стоимости привлечения финансовых ресурсов, основанная на процентной ставке. В таблице и на графике показана процентная ставка, которую должна заплатить фирма, чтобы привлечь средства для финансирования *R&D*. Кривая *i* показывает, что стоимость привлечения фирмой любого объема средств постоянная и находится на уровне 8% годовых.

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. 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. 26.3. Они также показаны графически 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



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. 26.3

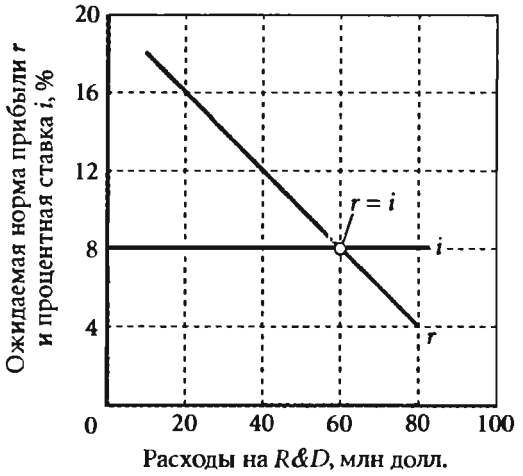
Таблица и кривая ожидаемой нормы прибыли. В таблице и на графике показано, как с ростом вложений в *R&D* меняется уровень прибыльности этих вложений в процентном отношении к величине расходов. Кривая *r* имеет отрицательный наклон, поскольку компания оценивает возможные проекты в порядке убывания ожидаемой нормы прибыли от вложений в эти проекты.

R&D, тем больше финансируется проектов с низким уровнем прибыли.

Оптимальный объем расходов на R&D

На рис. 26.4 совмещены кривая стоимости привлечения финансовых ресурсов (рис. 26.2) и кривая ожидаемой нормы прибыли (рис. 26.3). 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 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.,



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. 26.4

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%.

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*.

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. 26.4 показано, что расходы фирмы на *R&D* оправданны лишь до тех пор, пока ожидаемая прибыль от производимых затрат больше стоимости финансирования проекта. Многие научно-исследовательские проекты компаниям доступны, но эти расходы неоправданны, 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 оправданны 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. 26.4, 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. 21 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*/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. 26.1 во многом повторяют информацию из табл. 21.1. До появления на рынке товара *C* потребитель распределял свой доход в 10 долл. следующим образом: приобретались две единицы товара *A* по цене 1 долл. за штуку и четыре единицы товара *B* по цене 2 долл. за штуку. Таким образом, весь бюджет, составляющий 10 долл., уходил на товар *A*, расходы на приобретение которого составляли 2 долл., и товар *B*, расходы на приобретение которого составляли 8 долл. Как видно из столбцов (2б) и (3б), предельная полезность

Таблица 26.1

Максимизация полезности после появления на рынке нового продукта (при доходе потребителя в 10 долл.)*

(1) Единицы продукта	(2) Продукт *A*: цена 1 долл.		(3) Продукт *B*: цена 2 долл.		(4) Продукт *C*: 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	***12***	52	13
Вторая	8	***8***	20	10	48	***12***
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 C не зависит от количества продуктов A и B, приобретаемых потребителем.

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 *A* плюс 24 + 20 + 18 + 16 от первых четырех единиц товара *B*). (Если эти рассуждения вам не в полной мере понятны, вернитесь еще раз к материалу гл. 21 и прочитайте комментарии к табл. 21.1.)

Далее предположим, что фирма-новатор вышла на рынок с новым товаром *C* (столбцы 4а и 4б табл. 26.1), предложив его по цене 4 долл. за штуку. Сразу же отметим, что предельная полезность на вложенный доллар первой единицы товара *C* выше соответствующих предельных полезностей товаров *A* и *B*, а предельная полезность на вложенный доллар второй единицы товара *C* равна соотношению *MU* / цена для первой единицы товара *B* и составляет 12. Максимизируя совокупную полезность, потребитель в данной ситуации примет решение приобрести две единицы товара *C*, одну единицу товара *B* и ноль единиц товара *A*. При этом наш потребитель истратит весь имеющийся у него доход в 10 долл. (из них 8 долл. пойдет на товар *C* и 2 долл. на товар *B*), причем соотношения *MU* / цена для последних единиц товаров *B* и *C* будут равными 12. В то же время, согласно данным столбцов (3а) и (4а), совокупная полезность в этом случае составит 124 «утила» (24 от потребления первой единицы товара *B* плюс 52 + 48 от потребления двух единиц товара *C*).

Совокупная полезность возросла на 28 «утилов» (124 – 96), и именно в этом заключается причина роста спроса на товар *C*. *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. 26.4.

При этом нужно не забывать о следующих трех моментах:

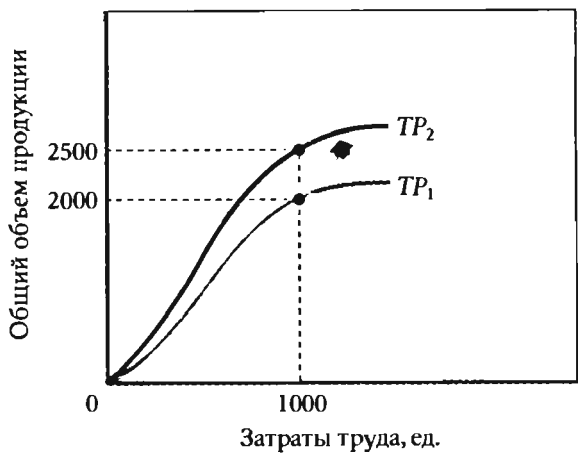
- ***Важность цены.*** То, насколько хорошо будет воспринят потребителями новый продукт, зависит как от его предельной полезности, так и от его цены. (Согласитесь, что если бы цена продукта *C* из табл. 26.1 была не 4 долл., а 8 долл., то ни одной единицы данного товара не было бы куплено.) Чтобы добиться 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 при-

ходятся 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.

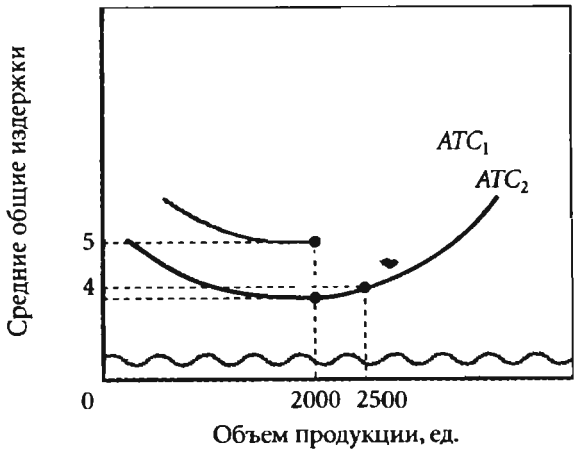
- ***Модификации продуктов*** В основном новые продукты представляют собой не принципиально новые изобретения, а несколько усовершенствованные модификации существующих товаров. Примером этого являются более экономичные автомобильные моторы, новые виды пиццы, более легкие ручки у клюшек для гольфа, жевательная 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. 26.5а). Теперь при каждом новом уровне затрат производственных ресурсов производится больший объем продукции. Из графика, например, видно, что фирма, используя 1000 ед. труда, полу-



(а) Сдвиг вверх кривой общего объема продукции



(б) Сдвиг вниз кривой средних общих издержек

Рис. 26.5

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 2 тыс. 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.

чила 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. 26.5б). 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 9 тыс. 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 2,5 тыс. ед., общие издержки остались прежними (10 тыс. долл.), однако средние общие издержки на единицу продукции снизились с 5 долл. (10 тыс. долл. / 2000) до 4 долл. (10 тыс. долл. / 2500). 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. 26.3. В данном случае ожидаемая норма прибыли от инвестиций связана со снижением производственных затрат в результате инновации.

Покажем сказанное на примере. Введение компьютерных систем управления запасами, аналогичных тем, что впервые были внедрены в сети универмагов *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 технологическому 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.

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, свя-

занные 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 26.2», 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 компании *Levi's*, одноразовые салфетки компании *Kleenex*, пластыри компании *Band-Aid* компании *Johnson & Johnson*, плейер *Walkman* компании *Sony*, кукурузные хлопья компании *Kellogg*.

Международный ракурс 26.2

Распределение патентов США по странам

Граждане иностранных государств и компании, в которых они работают, в общей сложности получили 43% американских патентов. Ниже приведен список иностранных государств, граждане которых получили (по состоянию на 2001 г.) наибольшее число американских патентов (в скобках указано число патентов).

Десять иностранных государств, лидирующих по числу патентов, полученных в США

Япония (464 244)
Германия (185 653)
Франция (72 669)
Великобритания (71 773)
Канада (52 413)
Тайвань (36 993)
Швейцария (32 443)
Италия (30 953)
Швеция (24 857)
Нидерланды (23 468)

Источник: U.S. Patent and Trademark Office, www.uspto.gov.

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.

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 свежие 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 антитрестовского 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.



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 кетгутом (нитями из высушенных и скрученных внутренностей кошек), 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 кетгутом, 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. Carlton 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.

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. 26.6, расходы частных компаний США на *R&D* за последние 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 сохраниться бы не мог.

Краткое повторение 26.2

- 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*.

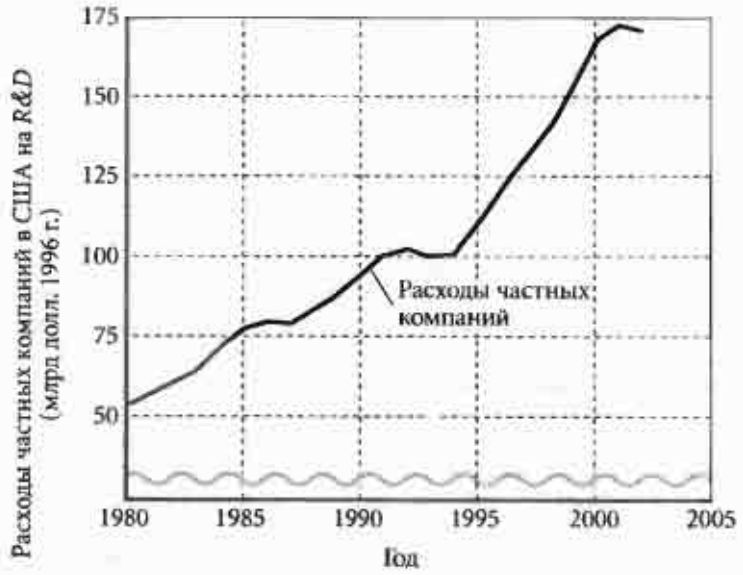


Рис. 26.6

Рост расходов американских частных компаний на *R&D*, 1980–2002 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/.

- 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 посредине 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 сберегающий 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 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 непрестанно 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 олигополистичес-

кой структурой, где вклад крупнейших компаний в разработку новых технологий до последнего времени был более чем скромным. Среди таких отраслей оказались сталелитейная, табачная и алюминиевая промышленность.

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. 26.7 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*.



Рис. 26.7

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*.

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 (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*.

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 основавший корпорацию *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*, явившаяся прообразом Интернета.

1971 Компания *Intel* представила процессор 4004 (микропроцессор). Чип стоимостью 200 долл. и размером с ноготь обладал вычислительной мощью 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 *Altaic* 8080. Он был построен на процессоре *Intel* 8080, разработанном 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 пришло 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 последо-

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 хороший стимул для проведения *R&D*. Теория перевернутого *U*, графически показанная на рис. 26.7, 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

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

вали 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 обязательного 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 онлайновом режиме.

1985 Компания Microsoft выпустила Windows, операционную систему с графическим интерфейсом, усовершенствованный вариант операционной системы MS-DOS. Тед Вэйт (Ted Waitt) основал компанию, занимавшуюся 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 развертывающихся 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 операционной 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.

Источник: частично основано на статье: Diedtra Henderson. «Moore's Law Still Reigns», Seattle Times, November 24, 1996 (изменено и дополнено).

отраслевых исследований. Поскольку эти работы относятся 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 практике[1]. 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 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

[1] Douglas F. Greer, *Industrial Organization and Public Policy*, 3d ed. (New York: Macmillan, 1992), pp. 680–687.

внедрения инноваций в них высок, в других отраслях (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 «наукоемкости» 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. 26.7, 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. 26.5а), а с другой – снижает средние общие издержки (рис. 26.5б). 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 предпочтут 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 подрывает 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 граммофонным пластинкам 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 *MP*3, 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 *Costco*, заполучают все большие рыночные доли, забирая их у прежних лидеров, таких, как *Sears* и *Montgomery Ward*. ■ **26.1 Creative destruction**

По мнению Шумпетера, любой монополист, перестающий действовать оптимально, неизбежно становится жертвой компании-новатора. Однако многие современные экономисты считают, что такое сужление 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.

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, нестандартного образа мышления и экспериментирования. Инновация — первое успешное коммерческое внедрение нового продукта, нового производственного метода или новой формы организации

[2] Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 3d ed. (New York: Harper & Row, 1950), pp. 84–85.

[3] Walter Adams and James Brock, *The Structure of American Industry*, 10th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, 2001), pp. 363–364.

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 приспосабливаться. 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 отрабатывают 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

1. 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?
2. Ниже перечислены некоторые возможные действия компаний. Там, где речь идет об изобретении, надпишите рядом ИЗБ; где об инновации – ИНН; где о распространении – РСП.
   а. Производитель автомобилей, чтобы не отставать от своего основного конкурента, уже внедрившего эту новинку, решает оборудовать свои автомобили класса «люкс» «подогреваемыми» сиденьями.
   б. Телевизионная компания впервые в истории намеревается открыть телевизионный канал, полностью посвященный музыке.
   в. Фирма разработала и получила патент на школьные доски, надписи на которых постепенно сами исчезают.
   г. Производитель ламп накаливания первым начинает выпускать осветительные приборы с галогенными лампами.
   д. Конкурент компании *Mattel*, выпускающей куклу Барби, начинает производить и предлагать на рынке куклу Дженни.
3. 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»?
4. ***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.
   а. Какова ожидаемая норма прибыли от вложений в этот исследовательский проект?
   б. 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.
   в. 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.
5. ***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

а. Каковы оптимальные расходы данной фирмы на *R&D* при ставке 8% годовых?
б. Объясните, почему уровень расходов на *R&D* в 20 млн долл. не является оптимальным.
в. Почему уровень расходов на *R&D* в 60 млн долл. также не является оптимальным?

6. ***Ключевой вопрос*** Используйте данные табл. 26.1, 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.
   а. 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?
   б. 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?
   в. 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.
14. ***Интернет-вопрос. Статистика исследований и разработок (Национальный научный фонд): что происходит в настоящее время?*** Посетите вебсайт Отдела изучения ресурсной базы науки (www.nsf.gov/sbe/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 Reserch 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?
15. ***Интернет-вопрос.*** **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

Микроэкономикс рынков ресурсов



Спрос на ресурсы



Теперь мы 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. 2.6 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. 28 мы объединим анализ спроса на труд с анализом *предложения* труда и узнаем, чем определяется уровень заработной платы. Затем, уже в гл. 29, спрос и предложение ресурсов будут использованы для анализа цен и доходов от других видов ресурсов.

Значение ценообразования на ресурсы

Существует несколько важных причин, обусловливающих 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 распоряжении ресурсы, которые они получают в виде заработной платы, ренты, процентов, прибыли.
- ***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.
- ***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. 4.1).

- ***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. Во вставке «Международный ракурс 27.1» наглядно показано, что глобальный спрос на труд является производной величиной.

Международный ракурс 27.1

Спрос на труд и распределение труда в развивающихся странах, промышленно развитых странах и США

Понятие производного спроса подразумевает, что распределение труда между производством сельскохозяйственных, промышленных товаров и услуг в стране определяется структурой спроса на рынке продукции. Так как бедные страны должны тратить большую часть своего дохода на еду и одежду, большая часть труда у них направляется в сельское хозяйство. Богатые промышленно развитые страны выделяют большую часть труда на производство промышленных товаров и услуг.



Источник: самые последние из доступных данных Международной организации труда (International Labour Organization, www.ilo.org/).

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 услуг, 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. 27.1. 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. 27.1. 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 применения 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. 27.1 показаны в столбце (6).

Таблица 27.1

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		2	0	
		7			14
1	7		2	14	
		6			12
2	13		2	26	
		5			10
3	18		2	36	
		4			8
4	22		2	44	
		3			6
5	25		2	50	
		2			4
6	27		2	54	
		1			2
7	28		2	56	

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 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 равен 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 ставкам 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. 27.1, 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 наем 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. 27.1 в виде кривой *D = MRP*, построенной на основании данных табл. 27.1[1].

[1] Обратите внимание, что мы нанесли точки на рис. 27.1 посередине значений, соответствующих каждой следующей единице ресурса, так как *MRP* определяется на основе добавления еще одной единицы. Поэтому на рис. 27.1, например, мы нанесли значение *MRP* для второй единицы (12 долл.) не в точке, соответствующей 1 или 2, а в точке, соответствующей $1^1/_2$. Такое «выравнивание» позволяет построить непрерывно снижающуюся кривую при добавлении каждой новой нанимаемой единицы труда, а не показывать изменения в виде дискретных шагов.

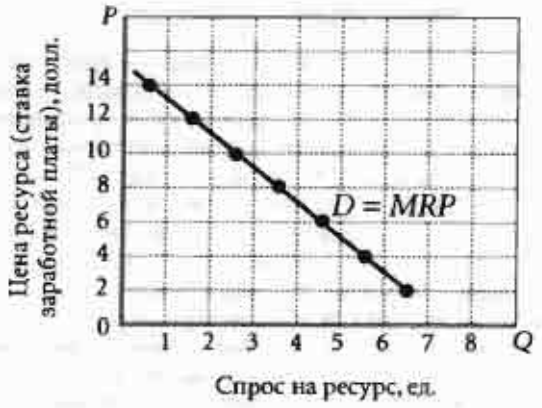


Рис. 27.1

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).

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.

Данные о производительности из табл. 27.1 сохранены в столбцах (1)–(3) табл. 27.2, 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. 27.2), 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 до этого произведенным единицам продукции, которые в противном случае могли бы быть проданы по более высокой цене.* Проиллюстрируем это утверждение: предельный продукт второго работника равен шести единицам. Эти шесть единиц можно продать по 2,4 долл. за штуку или все за 14,4 долл. Но это не будет *MRP* второго работника. Чтобы продать эти шесть единиц, 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)).

Таблица 27.2

Спрос на ресурс: реализация продукта в условиях несовершенной 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		2,80	0	
		7			18,20
1	7		2,60	18,20	
		6			13,00
2	13		2,40	31,20	
		5			8,40
3	18		2,20	39,60	
		4			4,40
4	22		2,00	44,00	
		3			2,25
5	25		1,85	46,25	
		2			1,00
6	27		1,75	47,25	
		1			–1,05
7	28		1,65	46,20	

Аналогичным образом третий работник прибавляет пять единиц к совокупному продукту, которые стоят 2,20 долл. каждая, или 11 долл. все. Но продав эти пять единиц, 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. 27.2 мы перенесли значения *MRP* из табл. 27.2 и обозначили полученную кривую $D = MRP$ (несовершенная конкуренция). Пунктирная кривая спроса на ресурсы показывает деятельность совершенно конкурентного продавца, аналогичную линии на рис. 27.1. 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. 27.2 влияние одних и тех же процентных снижений ставки заработной платы (платы за один из ресурсов) с 11 до 6 долл.



Рис. 27.2

Спрос продавца на ресурс в условиях несовершенной конкуренции. Кривая спроса на ресурс несовершенно 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.

Сравнение двух кривых показывает, что продавец на несовершенно 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 несовершенной 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.)**

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 27.1

- 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 несовершенно конкурентного продавца снижается, потому что по мере увеличения объема продукции уменьшаются и предельный продукт, и цена продукта.

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 Шанья 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.

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.

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. 27.1 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. 27.1, 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. 27.1 или 27.2, 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. 27.1, 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 ка-

питал и земля, тем выше будут 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 погрузочных 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 взаимозаменяющими 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 фирма 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 предъявляется одно-

временно. 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. 27.3 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. 27.4 представлено несколько примеров детерминант, определяющих спрос на труд и сгруппированных по категориям, которые мы уже обсудили. Эту таблицу очень полезно изучить самым внимательным образом.

Таблица 27.3

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 27.4

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 зашиты 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.

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. 27.5 перечисляются 10 самых динамично растущих профессий в США по состоянию с 2000 по 2010 г., 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.

Из десяти самых динамично растущих профессий в процентном исчислении первые семь непосредственно связаны с компьютерами. Повышение спроса на разработчиков компьютерного программного обеспечения, специалистов по компьютерной поддержке, системных администраторов, администраторов баз данных, аналитиков-системщиков и специалистов по компьютерной поддержке определяется динамичным повышением спроса на компьютеры, компьютерные услуги и Интернет. Это также вызывается ростом производительности труда этих специалистов, учитывая все более высокое качество компьютеров и коммуникационного оборудования, на котором они работают. Более того, цены этого оборудования снижаются, что оказывает более сильный эффект объема продукции, чем эффект замещения, в результате чего спрос на эти виды работ растет.

Двумя другими наиболее динамично растущими профессиями являются личные помощники и медицинские сестры, т.е. профессии, связанные со здоровьем. Растущий спрос на эти типы труда и произ-

Таблица 27.5

Десять самых динамично растущих в процентном исчислении профессий в США, 2000–2010 гг.

Профессия	Занятость, тыс. рабочих мест		Рост (%)
	2000 г.	2010 г.	
Разработчики компьютерного программного обеспечения (прикладные задачи)	380	760	100
Специалисты по компьютерной поддержке	506	996	97
Разработчики компьютерного программного обеспечения (системщики)	317	601	90
Администраторы компьютерных систем	229	416	82
Аналитики коммуникационных данных	119	211	77
Специалисты по настольным типографским системам	38	63	66
Администраторы баз данных	106	176	66
Личные помощники и помощники по дому	414	672	62
Аналитики компьютерных систем	431	689	60
Медицинские сестры	329	516	57

Источник: Bureau of Labor Statistics, "Employment Projections", www.bls.gov.

водный от него также растущий спрос на услуги в сфере здравоохранения объясняется действием ряда факторов. Стареющее население в США сталкивается со все большим числом медицинских проблем, а растущие стандарты доходов приводят к большим расходам на здравоохранение. Все более активное частное государственное страхование позволяет людям покупать больше услуг в этой сфере, чем большинство людей смогло бы себе позволить самостоятельно.

Профессии, спрос на которые сокращается быстрее всего В табл. 27.6 перечисляются 10 профессий в США, где за период с 2000 по 2010 г., по оценкам, снижение числа рабочих мест в процент-

Таблица 27.6

Десять наиболее быстро сокращающихся в процентном исчислении профессий в США, 2000–2010 гг.

Профессия	Занятость, тыс. рабочих мест		Рост (%)
	2000 г.	2010 г.	
Операторы тормозных, сигнальных и переключающих систем на железной дороге	22	9	-59
Операторы оборудования для производства обуви	9	4	-56
Телефонные операторы	54	35	-35
Радиомеханики	7	5	-29
Оценщики кредитоспособности заявителей на получение займов	139	101	-27
Киномеханики	11	8	-27
Инспекторы, снимающие показания счетчиков	49	36	-27
Укладчики железнодорожных рельсов	12	9	-25
Фермеры и работники на ранчо	1294	965	-25
Обувщики и кожевенники	19	15	-21

Источник: Bureau of Labor Statistics, "Employment Projections," www.bls.gov.

ном исчислении будет самым большим. По своей природе эти профессии более разнообразны, чем предыдущая группа наиболее динамично востребованных профессий, хотя четыре из десяти имеют отношение к железным дорогам и сельскому хозяйству. В некоторых случаях спад профессиональной востребованности (например, операторы оборудования для производства обуви, радиомеханики и укладчики железнодорожных рельсов) отражают снижающийся спрос на их продукцию в национальном масштабе. Некоторые другие случаи (например, со специалистами по определению кредитоспособности заявителей при выдаче займов, инспекторами, снимающими показания счетчиков, телефонными операторами и киномеханиками) объясняются технологическим прогрессом, благодаря которому цена капитала в этих профессиях снизилась относительно цены труда. Работодатели поняли, что им выгодно заменять работников автоматизированным или компьютеризированным оборудованием, позволяющим оценивать кредитоспособность заявителей, считывать показания счетчиков, обрабатывать телефонные звонки дальней связи, показывать фильмы и т.д. В этих конкретных случаях снижение цены капитала привело к относительно незначительному эффекту объема продукции в сравнении с эффектом замещения, и поэтому спрос на эти типы труда снизился.

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. 27.1 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. ■ **27.1 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. 27.1 более эластична, чем кривая спроса на ресурс, показанная на рис. 27.2. Различие возникает из-за того, что на рис. 27.1 мы предполагаем наличие абсолютно эластичной кривой спроса на продукцию, в то время как рис. 27.2 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 3.)**

Краткое повторение 27.2

- 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, семи единицам. 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 *больший* 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 перераспределение 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. 22 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. 24.7, ей будет присуща *X-неэффективность*.

Правило производства с наименьшими издержками аналогично правилу максимизации полезности для потребителя, изложенному в гл. 21. 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 производить 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:

$$\frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_C}{P_C} = 1. \qquad (2)$$

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 це-

нам, 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.

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. 27.7 даны значения совокупного 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′).

Таблица 27.7

Данные для определения наилучшей комбинации труда и капитала для производства мыла фирмой Siam*

Труд (цена = 8 долл.)					Капитал (цена = 12 долл.)				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1′)	(2′)	(3′)	(4′)	(5′)
Ресурс, ед.	Совокупный продукт (общий объем продукции), ед.	Предельный продукт (*MP*), ед.	Общая выручка, долл.	Предельная выручка от продукта, долл.	Ресурс, ед.	Совокупный продукт (общий объем продукции), ед.	Предельный продукт (*MP*), ед.	Общая выручка, долл.	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 предполагается, что производительность каждой единицы ресурса не зависит от количества других ресурсов, например, совокупный и предельный продукты труда не суммируются с продуктами капитала.

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, что, 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 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. 27.7 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 прибылью[2]. 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 прибыль 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 4 и 5.)**

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. 27.7 следует, что фактически работники получают заработную плату, равную их предельному вкладу в продукцию фирмы и

[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 (*ATM*) и все меньше – кассиров.

Из материалов этой главы вы узнали, что фирмы выбирают комбинации ресурсов, при которых они 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 *ATM* 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 трансакции 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, *ATM* 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 заместили 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 подобных 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).

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. ■ **27.2 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 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 предположении, 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. 27.5); десять профессий, быстрее других перестающих быть востребованными, по своей природе более разнообразны (см. табл. 27.6).
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 resourc 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. 27.1, снизилась наполовину. Какими будут новые значения *MRP* в табл. 27.1? Каким будет итоговое воздействие на положение кривой спроса на ресурсы на рис. 27.1?
4. В 2002 г. компания *Boeing* сократила число своих работников на 33 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 *Boeing* не снизила число своего персонала более чем на 33 тыс. человек? Или менее чем на 33 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:
   а. Увеличение спроса на продукт *X*.
   б. Рост цены заменяющего ресурса *D*.
   в. Увеличение числа ресурсов, способных заменить ресурс *C* при производстве продукта *X*.
   г. Вызванное техническим прогрессом обновление основного капитала, с которым ресурс *C* взаимосвязан в производстве.
   д. Снижение цены взаимодополняющего ресурса *E*.
   е. 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	

   а. 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:
   а) $MRP_L = 8$ долл., $P_L = 4$ долл., $MRP_C = 8$ долл., $P_C = 4$ долл.;
   б) $MRP_L = 10$ долл., $P_L = 12$ долл., $MRP_C = 14$ долл., $P_C = 9$ долл.;
   в) $MRP_L = 6$ долл., $P_L = 6$ долл., $MRP_C = 12$ долл., $P_C = 12$ долл.;
   г) $MRP_L = 22$ 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?
10. ***Интернет-вопрос.*** **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?
11. ***Интернет-вопрос.*** **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?

Определение величины заработной платы



Каждый день в США на работу отправляются почти 135 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 на инженерном деле 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. Говоря 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 72% 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) различных 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 неявном 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 8% при росте общего уровня цен на 5% свидетельствует об увеличении реальной заработной платы на 3% (8% – 5%). 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 врач Адам может заработать вдвое больше, чем врач Беннетт. Ставки заработной платы также дифференцируются по полу, расовым и этническим признакам.

Общий уровень заработной платы, как и общий уровень цен, – сложное явление, отражающее большой диапазон различных уровней и ставок оплаты. В него входит заработная плата пекарей, парикмахеров, каменщиков, хирургов, производящих операции на мозге, и представителей многих других профессий. В этих условиях целесообразно пользоваться средней ставкой заработной платы, так как она – важная отправная точка, полезная для сравнения и объяснения межрегиональных и международных различий в уровне оплаты труда.

Как можно судить из данных, приведенных во вставке «Международный ракурс 28.1», 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

Международный ракурс 28.1

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/, 2003.

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 82 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 импортиру-

ются. 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 одинаковых 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 глубокая специализация производства, достигаемая за счет заключения соглашений о свободной торговле с другими странами.

Реальная заработная плата и производительность

На рис. 28.1 показана очевидная зависимость между величиной реальной почасовой заработной платы (помимо заработной платы, выплачиваемой работнику, сюда включаются и отчисления работодателя в социальные фонды и фонды дополнитель-



Рис. 28.1

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.

ных 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 необязательно 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. 28.2 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 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 контроля 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 мебель, 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. 28.3 (**Ключевой график**). Кривую рыночного спроса на труд D на рис. 28.3а можно получить горизонтальным суммированием 200 кривых индивидуального спроса на труд d, одна из которых показана на рис. 28.3б.

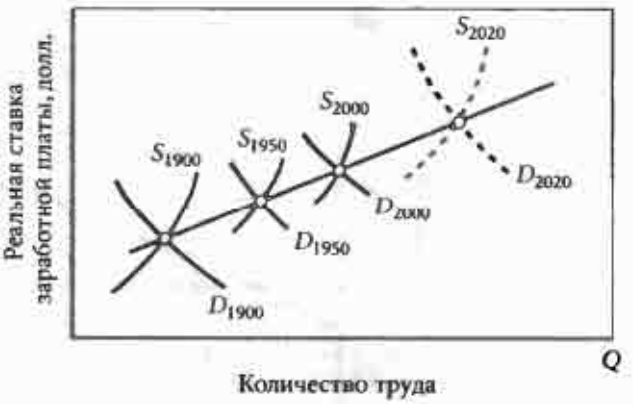


Рис. 28.2

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.

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 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 более 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. 28.3а 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. 28.3а равновесная ставка заработной платы составляет W_c (10 долл.), а количество 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. 28.3б, 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 $MRP = MRC$, рассмотренного в гл. 27.

В табл. 28.1 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. 28.3б «типичная» фирма будет нанимать пять работников (q_c) 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 28.1

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	
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 работников. 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. 28.3б, где нет ограничения на использование

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

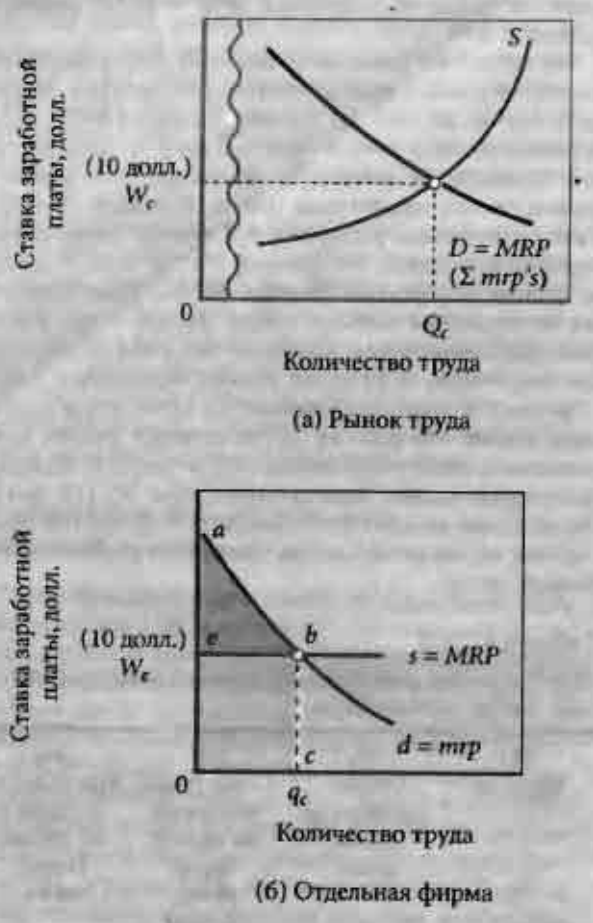


Рис. 28.3

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 mrp). Фирма получит максимальную прибыль, если наймет столько работников, когда $MRP = MRC$. Общий доход и общие издержки фирмы представлены площадью $0abc$. Общим издержкам на заработную плату соответствует прямоугольник серого цвета ($0ebc$), а затратам на другие, помимо труда, ресурсы, предоставленные владельцами земли, капитала и предпринимателями, – площадь треугольника зеленого цвета – eab.

только целых единиц труда, общий доход эквивалентен площади фигуры $0abc$, 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 ед. труда – та же самая область $0abc$. Серый прямоугольник $0ebc$ отражает общие издержки фирмы по оплате труда работников ($0q_c \times 0W_c$). Зеленый 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 общие 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. 28.3б показано долгосрочное равновесие фирмы, продающей свою продукцию на совершенно 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 монопсонии

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 заработной платы в целом. Каждая фирма «соглашается платить заданную заработную

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Быстрый тест 28.3

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 монопсонией, 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) $d = mrp$ влево на рис. б;
   б) $d = mrp$ вправо на рис. б;
   в) $s = MRC$ вверх на рис. б;
   г) $s = MRC$ вниз на рис. а.

Ответы: 1г; 2б; 3в; 4г.

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 **монопсонией**, когда наниматель обладает значительным влиянием и может диктовать свои условия при покупке ресурсов, в нашем примере – при найме работников, ситуация становится совершенно иной. Монопсонии 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 монопсонии может быть разной. При *чистой монопсонии* 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 сельскохозяй-

ственном 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 монопсонии. Если они действуют на рынке труда согласованно (договорившись друг с другом или просто подстраиваясь друг под друга), сила их монопсонии может в значительной степени возрасти. ■ 28.1 Monopsony

Восходящая кривая предложения труда

Когда фирма нанимает бóльшую 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. 28.4 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 монопсонист 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),

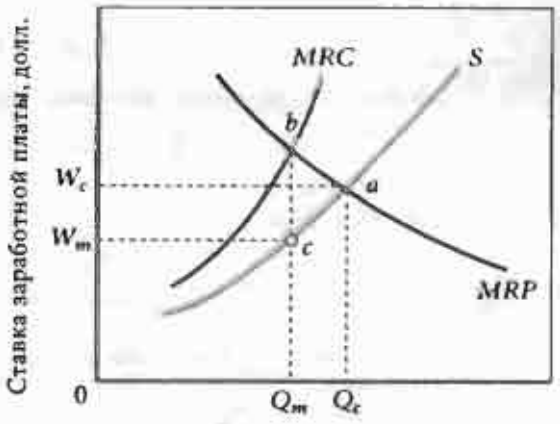


Рис. 28.4

Ставка заработной платы и уровень занятости на монопсоническом рынке труда. На монопсоническом 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*, монопсонист 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).

т.е. *MRC*, будут превышать ставку заработной платы на величину, необходимую для доведения ставки заработной платы всех ранее нанятых работников до нового уровня заработной платы.

Это положение показано в табл. 28.2. Один работник может быть нанят при ставке заработной платы 6 долл. Но наем 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.

Таблица 28.2

Предложение труда: проявление монопсонии 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	

Следует еще раз обратить внимание, что для монопсониста 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. 28.4.

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. 28.4), уравнивая предельные издержки на ресурс (*MRC*) с предельным продуктом в денежной форме (*MRP*) (в точке *b*)[1]. Затем монопсонист 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) и при ставке W_m. Естественно, именно столько монопсонист 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 монопсонист 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 монопсонист – наниматель ресурсов считает выгодным сокращать занятость, чтобы снижать ставки заработной платы и, как результат, издержки, т.е. устанавливать ставки заработной платы ниже конкурентной цены. **28.2 Monopsony**

Примеры монопсонической мощи

Для экономики США монопсонические 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 монопсонии часто противостоят профсоюзы, проявляющие свою силу, в частности, во время переговоров по размеру ставок заработной платы. Тем не менее экономисты находят факты, подтверждающие существование монопсонии 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

[1] Факт, что *MRC* превышает цену ресурсов, когда ресурсы нанимают (потребляют) или приобретают в условиях несовершенной конкуренции (монопсонии), требует соответствующей корректировки правил, рассмотренных в гл. 27, обеспечения максимальной прибыли с наименьшими издержками на ресурсы. (См. уравнения (1) и (2) в параграфе «Оптимальное соотношение ресурсов» в гл. 27.) В частности, в знаменателях обоих уравнений необходимо заменять цену ресурса на *MRC*. Другими словами, при использовании труда и капитала в условиях несовершенной конкуренции уравнение (1) принимает следующий вид:

Продолжение сноски

$$MP_L / MRC_L = MP_C / MRC_C. \qquad (1')$$

а уравнение (2) соответственно:

$$MRP_L / MRC_L = MRP_C / MRC_C = 1. \qquad (2')$$

Действительно, уравнения (1) и (2) можно рассматривать как частный случай уравнения (1') и (2'), применимый в тех случаях, 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.

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 монопсонии), тем ниже начальное жалованье медицинских сестер — точно в соответствии с моделью монопсонии.

Монопсония 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 28.1

- 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 повышение спроса на труд. Как показано на рис. 28.5, 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.

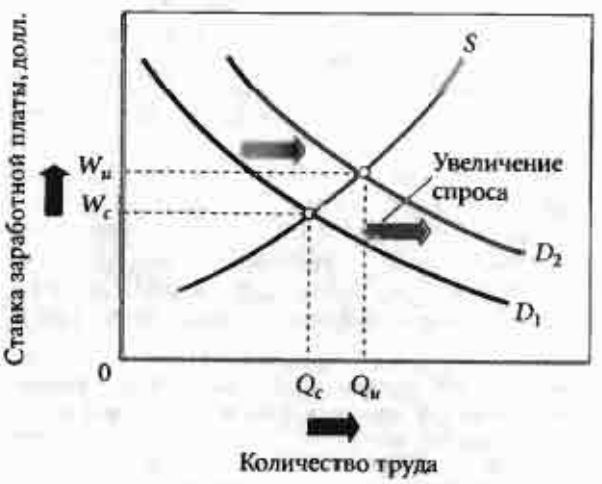


Рис. 28.5

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.

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 длительно 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 – увеличение 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, 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. И совсем не случайно профсоюз сталелитейщиков оказал существенную поддержку предпринимателям в их стремлении добиться введения в США протекционистских тарифов или импортных квот для ослабления конкуренции со стороны зарубежных поставщиков стали. Сталелитейщики понимают, что повышение цены на импортируемую сталь из-за тарифов или заключенных международных соглашений повышает спрос на сталь, произведенную в стране, у которой без защитных барьеров есть множество продуктов-субститутов, а рост цены на сталь повышает и производный спрос на труд американских сталелитейщиков.

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-субститутов. 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. 27.

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. 28.6, 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 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.

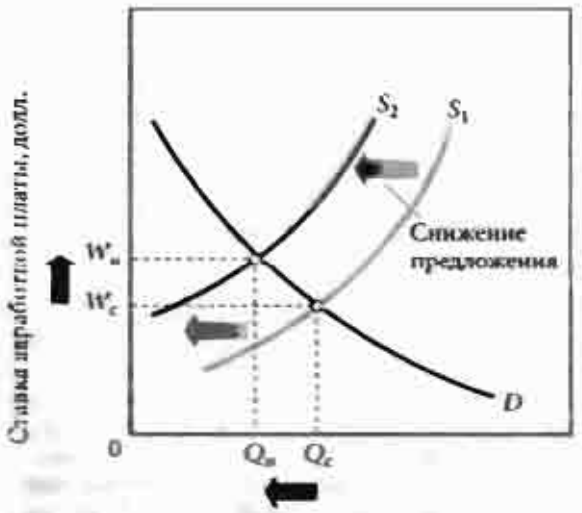


Рис. 28.6

Закрытый, или цеховой, профсоюз. Уменьшая предложение труда, например, с S_1 до S_2 путем ограничения членства в профсоюзе, закрытые профсоюзы добиваются повышения ставок заработной платы с W_c до W_m. Однако сокращение предложения труда приводит к сокращению числа занятых работников с Q_c до Q_m.

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 защищенной области, заработная плата повышается выше конкурентной ставки, как это показано на рис. 28.6. 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 имеющихся 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 не-

обходимых количествах соответствующей замены. Но профсоюз, включающий главным образом неквалифицированных и низкоквалифицированных работников, подорвет 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 удается 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. 28.7. 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. 28.7, 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 предпринимателей 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.

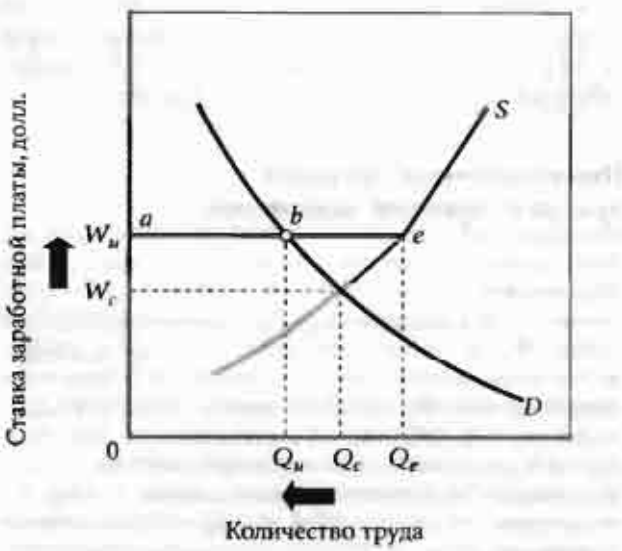


Рис. 28.7

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.

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_e 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 $Q_e - Q_u$ (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.

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. 28.6 и 28.7, 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. 28.6 и 28.7 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 оговорок, в соответствии с которыми возможность замены труда другими факторами производства снижается и, следовательно, эластичность спроса на труд членов профсоюза уменьшается. Например, 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. Кроме того, профсоюз может добиться оговорок в трудовом соглашении о запрещении фирме передавать заказы субподрядчикам, где нет профсоюзов (там более низкая заработная плата), или переводить производство в другие страны (с более низкой оплатой труда), тем самым эффективно препятствуя замещению более дешевым трудом труда работников, объединенных в профсоюзы.

Модель двусторонней монополии

Теперь предположим, что на рынке труда, который скорее является монопсоническим, чем конкурентным, сформировался сильный производственный профсоюз. Другими словами, давайте объединим монопсоническую 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 монопсонический наниматель 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 не идеальным 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. 28.8, фактически объединившим рис. 28.7 и 28.4. Монопсонический 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, 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.

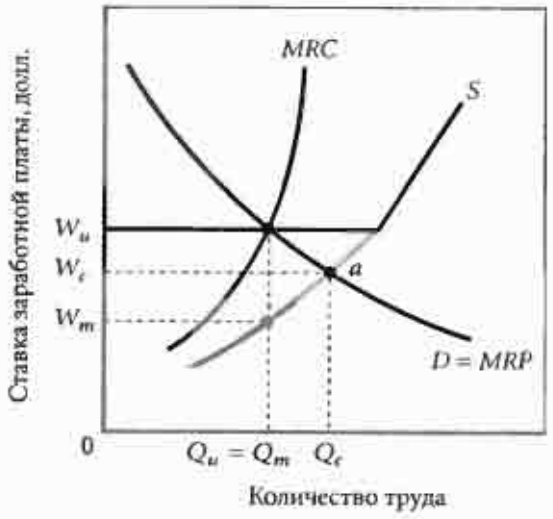


Рис. 28.8

Двусторонняя монополия на рынке труда. Монопсонист 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.

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 монопольная сила профсоюза почти компенсирует монопсоническую 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 подходят к конкурентным уровням ставок значительно ближе, чем в том случае, когда монополия существует только на одной стороне рынка. **(Ключевой вопрос 7.)**

Краткое повторение 28.2

- 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 лишить фирму одного ресурса – труда, если она не согласится на условия профсоюза.
- Двусторонняя монополия возникает на таком рынке труда, где монопсонист 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 **минимальная**

заработная плата. Она колеблется в пределах от 35 до 50% средней заработной платы, выплачиваемой рабочим обрабатывающей промышленности, и в настоящее время (2003 г.) он равен 5,15 долл. в час. Цель введения минимальной заработной платы – установить такой уровень оплаты, ниже которого ставка быть не может, и тем самым помочь менее квалифицированным работникам иметь достаточный доход и не оказаться ниже черты бедности.

Аргументы против минимальной заработной платы

Критики, обосновывающие свои доводы на основе данных рис. 28.7, полагают, что установление эффективной (выше равновесной) минимальной ставки заработной платы (например, W'_0) 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, т.е. фактически не решает той задачи, для которой он в первую очередь предназначен. Противники минимальной заработной платы указывают, что большая часть выгод от этого предложения получают работники, в том числе многие тинейджеры, которые вовсе не живут в условиях бедности, так как являются представителями относительно обеспеченных семей.

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. 28.7, 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 монопсоническом рынке труда (рис. 28.8) 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. 28.8) кривой предложения труда, применительно к отдельной фирме, становится линия W'_cAS, 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 г., как создается впечатление, привели не к столь заметным, а может быть, и нулевым снижениям занятости подростков, только начинающих свою трудовую жизнь[2].

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. 28.3 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 7 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 комиссионных, в итоге зарабатывают в несколько раз больше, чем множество их коллег, чья средняя заработная плата указана в таблице.

[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 28.3

Средние размеры годовой заработной платы по отдельным отраслям, 2001 г.

Профессия	Средний размер годовой заработной платы, долл.
Хирурги	137 050
Пилоты самолетов	99 400
Инженеры нефтедобывающей отрасли	81 800
Профессора права	79 130
Финансовые менеджеры	75 430
Инженеры химической отрасли	72 780
Специалисты по гигиене зубов	56 770
Профессиональные медицинские сестры	48 240
Электрики	43 160
Офицеры полиции	41 950
Агенты по организации поездок	27 230
Парикмахеры	21 190
Продавцы магазинов розничной торговли	20 920
Сотрудники в отрасли развлечений	20 270
Помощники преподавателей	19 430
Повара в ресторанах быстрого питания	14 530

Источник: U.S. Bureau of Labor Statistics www.bls.gov/, 2003.

Что объясняет столь значительную дифференциацию величин заработной платы? Здесь в очередной раз все определяется силами спроса и предложения. Как будет показано на рис. 28.9, разница заработной платы может возникать либо из-за величины предложения, либо спроса на рынках труда. На рис. 28.9а и 28.9б представлены рынки труда для двух профессиональных групп, имеющих идентичные *кривые предложения труда*. На рынке труда (а) равновесная ставка заработной платы (W_a) относительно высокая, поскольку спрос на труд очень большой. На рынке труда (б) равновесная ставка заработной платы (W_b) относительно низкая, так как спрос на труд здесь слабый. Очевидно, разница ставок заработной платы между профессиями (а) и (б) целиком объясняется разницей спроса на труд.

Сравните эту ситуацию с рис. 28.9в и 28.9г, 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) устанавливается 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. 28.9 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 рав-

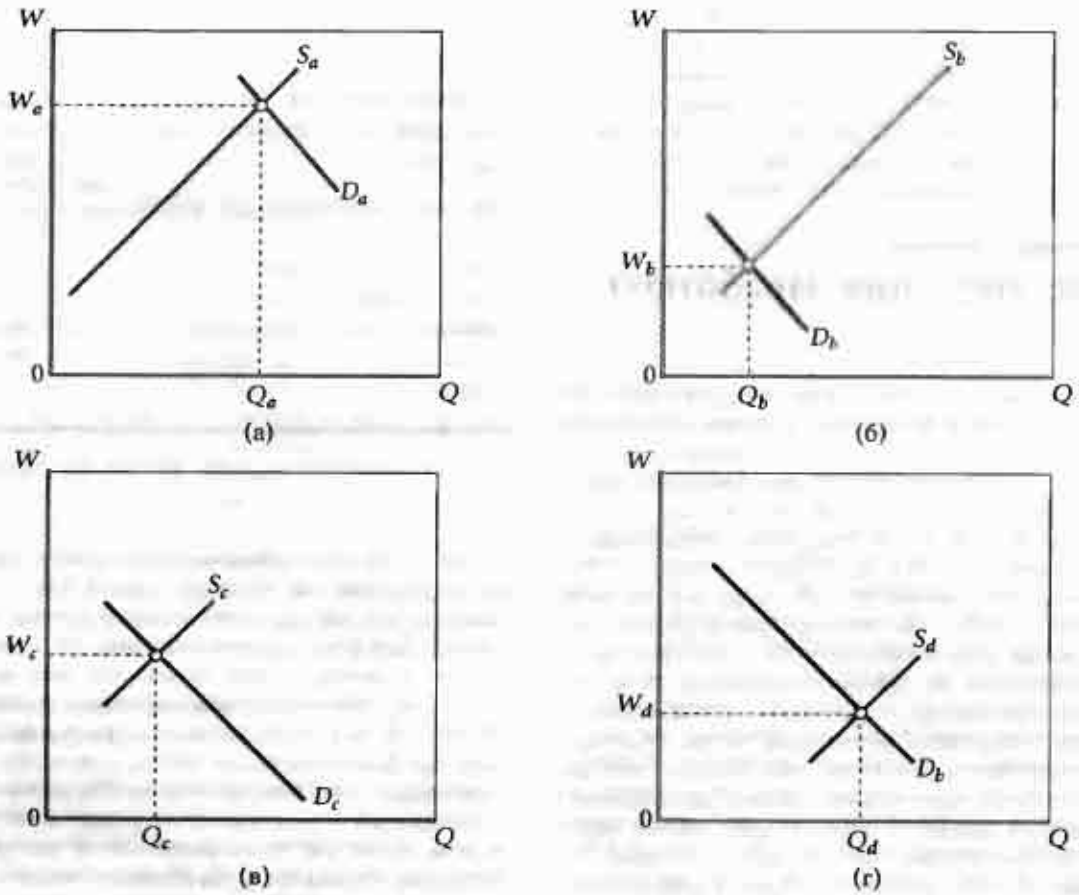


Рис. 28.9

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.

ных 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 ведуших спортсменов, чрезвычайно высок, как и их заработная плата (что показано на рис. 28.9а). И наоборот, в большинстве профессий работники приносят работодателям относительно небольшие доходы, и поэтому оплата их труда достаточно низка (как на рис. 28.9б).

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, скрипачами, 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. 28.9в). 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 приобретение 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. ■ **28.2 Human capital**

На рис. 28.10 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 ограниченно; 2) более образованные работники, как правило, более производительны и за счет этого пользуются более высоким спросом. На рис. 28.10 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 более широким. Если представить его в численном виде, он вырос с 37 до 66% у женщин и с 34 до 60% у мужчин.

Компенсирующие выплаты

Если работники в определенной неконкурирующей группе могут в равной степени выполнять несколько



Рис. 28.10

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 2001 г.

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 размеров 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 цикличностью работ. Работа в сфере торговли протекает совершенно в другой атмосфере: чистая одежда, прохладный воздух, подаваемый кондиционером на рабочее место, 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. 28.9в) существенно ниже, чем в торговле (рис. 28.9г). Поэтому, чтобы компенсировать непривлекательность неденежных аспектов строительных работ, подрядчики на стройках должны платить более высокую заработную плату, чем платят магазины.

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 уравнять 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 новым 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 ог-



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!»

раничениям 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. 35.)

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, предложение 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. 5. 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. ■ **28.3 Principal – agent problem**

Однако интересы фирм и работников не являются в полной мере одинаковыми. И когда эти интересы 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 приятелей, 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 относится 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 проданного 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 работни-

ка, 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. Служащим может также выплачиваться определенный процент распределяемой фирмой прибыли. Такая практика известна как *участие в прибылях*. В последние годы реализация планов участия в прибыли, например в автомобильной промышленности, привела к тому, что работники многих автомобильных заводов США стали ежегодно получать крупные дополнительные суммы, выплачиваемые по этой схеме.

Эффективная заработная плата Логика, положенная в основу *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. 28.3, 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 наем 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. ■ **28.4 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, а нужна, скажем, простая регулировка. 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 правильней 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.

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 2002 г. заработал более 60 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 2001 г. оплата труда главных исполнительных директоров в фирмах с годовой выручкой около 500 млн долл. в среднем составляла 1 933 тыс. долл. в Соединенных Штатах, 777 тыс. долл. в Канаде, 669 тыс. долл. в Великобритании, 600 тыс. долл. в Италии, 519 тыс. долл. во Франции, 508 тыс. долл. в Японии и 455 тыс. долл. в Германии*.

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 руководителями 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.

Таблица 1

Пять самых высокооплачиваемых главных исполнительных директоров США, 2002 г.

Директор	Компания	Общий размер оплаты, млн долл.
1. Альфред Лернер (*Alfred Lerner*)	*MBNA*	195
2. Джеффри Барбакоу (*Jeffrey Barbakow*)	*Tenet Healthcare*	117
3. Миллард Дрекслер (*Millard Drexler*)	*GAP*	91
4. Денис Козловски (*Dennis Kozlowski*)	*Tyco International*	71
5. Ирвин Якобс (*Irwin Jacobs*)	*Qualcomm*	63

Источник: Business Week, Apr. 21, 2003. Этот список ежегодно уточняется в журнале Business Week, выходящем в середине апреля.

◆ 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 снижения текучести рабочей силы, вызванного более высоким уровнем оплаты труда в компании, существует и оборотная 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.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Только руководители, которые постоянно принимают взвешенные решения в бизнесе, в крупных организациях в течение длительного времени остаются на высших позициях. Поскольку таких людей очень немного, т.е. их предложение ограниченно, 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 Штатов 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* (New York: Towers Perrin, December, 2001, p. 20).

Краткое повторение 28.3

- Сторонники введения минимальной ставки заработной платы считают, что она помогает бороться с бедностью и ограничивает власть монопсонии, 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).

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 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 монопсонии кривая предельных издержек на ресурс располагается выше кривой предложения ресурса, так как при найме дополнительных работников монопсонист должен повышать ставки заработной платы и платить эту более высокую заработную плату всем работникам. Монопсонист 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 монопсоническому нанимателю. Конечный результат данной модели 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 неконкурирующих 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*)
Монопсония (*monopsony*)
Закрытый 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 выручку, 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	–	–

   a. 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. 27. 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 монопсонист. Опишите словами влияние этого события на заработную плату и занятость. Скорректируйте диаграмму из вопроса 3 и покажите на ней монопсонический уровень заработной платы и занятости, обозначив их W_2 и Q_2 соответственно. Используя модель монопсонии, объясните, почему администрация больницы иногда жалуется на «нехватку» медсестер. Есть ли у вас предложения, позволяющие ликвидировать эту нехватку?
6. ***Ключевой вопрос*** Предположим, фирма-монопсонист 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. 27. Какой теперь будет равновесная ставка заработной платы и уровень занятости? Объясните, почему они отличаются от ваших ответов на вопрос 4?
7. ***Ключевой вопрос*** Предположим, монопсонист установил ставку заработной платы, равную W_m, и нанимает Q_m работников, как показано на рис. 28.8. Теперь допустим, создан отраслевой профсоюз, который вынуждает предпринимателя согласиться на ставку заработной платы, рав-

ную 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 в условиях минимальной зарплаты труда? Если да, то как долго? Стали бы вы сторонником повышения минимальной ставки оплаты труда на доллар? На 2 долл.? На 5 долл.? Объясните 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 оправдана? Почему да или почему нет?
13. ***Интернет-вопрос.*** **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?
14. ***Интернет-вопрос.*** **Доходы мужчин и женщин в профессиональном гольфе: почему разница между ними так велика?** Посетите веб-сайт espn.go.com и выберите заголовок «*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?

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 5000 долл., в то время как 20 акров в центре Лас-Вегаса стоят 100 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%, а в январе 2003 г. – только 1,3%?

Каковы источники прибыли и убытков и почему они столь различны? Например, почему компания *Wal-Mart* имела в 2001 г. прибыль, равную 6,7 млрд долл., в то время как ее конкурент компания *K-Mart* понесла потери, составляющие 95 млн долл.?

В гл. 28 основное внимание мы уделили платежам за ресурсы, которые принимают вид заработной платы и жалованья и на которые приходится приблизительно 72% национального дохода. В этой главе разбираются остальные 28% 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 сумму, 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 вводящими 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 арен-

дуются на конкурентном рынке, т.е. спрос на землю предъявляют много фермеров, производящих зерно, и одновременно землю на рынке предлагают много землевладельцев.

На рис. 29.1 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 ограниченно.

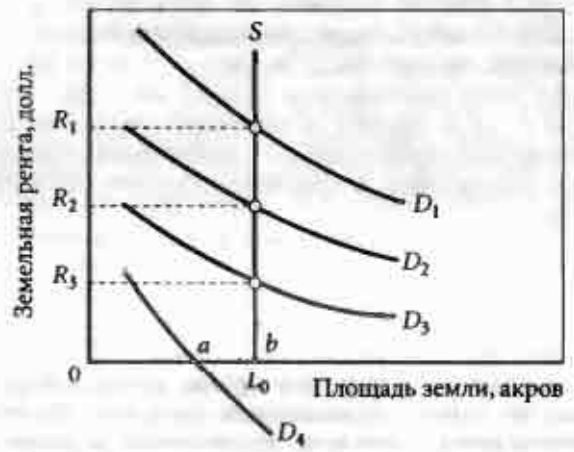


Рис. 29.1

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.

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. 27: 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. 29.1 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. 29.1 это избыточное предложение представлено отрезком b–a, на всем протяжении которого рента равна нулю. В американской истории подобная ситуация наблюдалась в эпоху «освоения свободных земель».

Рисунок 29.1 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 ог-

ромен. 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 проис-

ходит. 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. 29.1, 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 сельскохозяйственных 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 непроизведенной 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 29.1

- 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 микроэкономикс, 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. 29.2, ставкой, при которой устанавливается равенство спроса и предложения ссудных фондов, является равновесная процентная ставка (в данном случае, равная 8%). **29.1 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. 29.2 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.

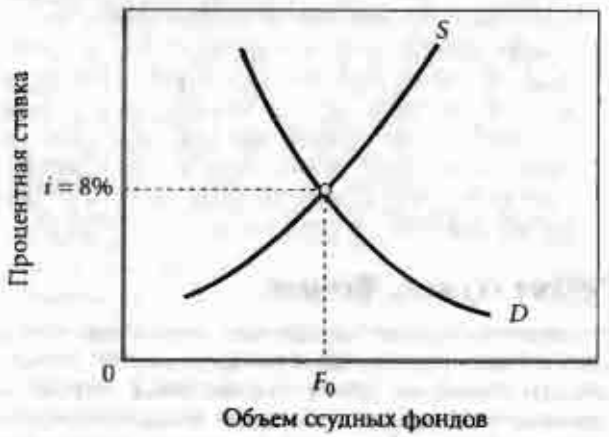


Рис. 29.2

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. 29.2.

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. 29.2, 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. 29.2)? 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 неоправданна.

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 том 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, это 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.

Расширенная модель

Попробуем сделать нашу модель более реалистичной по нескольким направлениям.

Финансовые институты Домохозяйства редко непосредственно и напрямую ссужают свои сбережения фирмам, привлекающим 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 размере 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 макроэкономикс 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 3-месячные банковские процентные ставки 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. **(Ключевой вопрос 6.)**

Диапазон процентных ставок

Хотя ради удобства экономисты часто пользуются одной процентной ставкой, фактически существует широкий диапазон процентных ставок. В табл. 29.1 перечислены процентные ставки, которые употреб-

Таблица 29.1

Некоторые процентные ставки, май 2003 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)	4,91
Ставки по казначейским векселям со сроком погашения 90 дней (ценные бумаги федерального правительства, выпускаемые для финансирования государственного долга)	1,13
Ставка по первоклассным денежным обязательствам (процентная ставка, используемая банком в качестве отсчетной при выдаче самых разных кредитов)	4,25
Ставка по закладным со сроком погашения 30 лет (фиксированная процентная ставка по закладным на дома)	5,10
Ставка по ссуде на 4 года, выдаваемая для покупки автомобиля (процентная ставка по ссудам, выдаваемым автомобильными финансовыми компаниями для покупки новых автомобилей)	5,40
Ставка по необлагаемым налогам муниципальным ценным бумагам (процентная ставка по ценным бумагам, выпускаемым властями штата или муниципалитета)	4,74
Ставка федеральных фондов (процентная ставка по однодневным межбанковским займам)	1,26
Ставка по кредитным карточкам потребителей (процентная ставка, взимаемая за покупки по кредитным карточкам)	13,72

Источник: Federal Reserve, www.federalreserve.gov, and Bankrate.com, www.bankrate.com.

ляются наиболее часто. Как видно из анализа таблицы, ставки лежат в диапазоне от 1 до 14%. 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 2003 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.
- ***Несовершенства рынка*** При объяснении некоторой дифференциации процентных ставок важную роль также играют несовершенства рынка, в частности, ограничение конкуренции. Банк в небольшом городке, монополизирующий местный денежный рынок, может устанавливать высокие ставки на ссуды потребителям, потому что домохозяйствам неудобно пользоваться услугами других банков. При выпуске же своих новых облигаций крупная корпорация может изучить предложения конкурирующих кредиторов и выбрать вариант с самой низкой ставкой выплат.

Чистая процентная ставка

Говоря о некой процентной ставке, экономисты и финансовые аналитики упрощают реальность, так как в действительности имеется множество ставок (см. табл. 29.1). Используя этот термин, они обычно 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, весной 2003 г. чистая процентная ставка в США составляла приблизительно 4,9%.

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. Кроме того, она оказывает воздействие 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 которых 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 монопсониста 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. 26 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. 28. **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 29.1».)

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.

Международный ракурс 29.1

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 2002 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/.

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.)

29.2 Usury

Рассмотреть влияние такого законодательства нам поможет рис. 29.2. Равновесная процентная ставка составляет 8%, но закон о ростовщичестве устанавливает, что брать больше 6% нельзя. Из этого рассогласования 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 напрямую противоречит целям законов о ростовщичестве. Люди с низкими доходами, вытолкнутые 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) проиграют, 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 29.2

- 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 распределять 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. 22, 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 капитализма и свойственной ему неопределенностью. Более того, это понятие показывает, что может существовать иной источник экономической прибыли, не связанный с управляющей, инновационной и рисковой 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.

- ***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 капитализма – 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

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 ровна 10%. Чтобы определить ставку процента i, сравнивают величину уплаченных процентов с величиной полученной в кредит суммы:

$$i = \frac{1000 \text{ долл.}}{10\,0000 \text{ долл.}} = 10\%.$$

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:

$$i = \frac{1000 \text{ долл.}}{90\,000 \text{ долл.}} = 11\%.$$

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,

чреваты 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 неопределен-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

$$i = \frac{1000 \text{ долл.}}{5000 \text{ долл.}} = 20\%.$$

Здесь процент выплачивается со всей суммы долга (10 тыс. долл.), а не с неуплаченного остатка (который 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, ровную 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%. Поэтому в мире кредита давняя поговорка «Пусть заемщик (или вкладчик) будет осторожным» не утратила своей актуальности и сегодня.

ной 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 инноваций одновременно способствует и экономическому росту.

Прибыль и распределение ресурсов Помимо прочего, прибыль выполняет задачу более эффективного распределения ресурсов среди альтернативных видов производства, дистрибьюции 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 про-

изводственные 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 свои магазины 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, *K-Mart* 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 2003 г. *K-Mart* объявила, что она закрывает 326 магазинов в 44 штатах и в Пуэрто-Рико.

Краткое повторение 29.3

- 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 монопольная 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. 5.1. 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 70% 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 (70%) 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*)
Страхуемые риски (*insurable risks*)
Нестрахуемые 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, как мы можем безусловно предполагать, 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 существенно 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? Почему 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?
15. ***Интернет-вопрос.*** **Каковы текущие реальная и номинальная процентные ставки?** Посетите вебсайт 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. 29.1 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. 29.1, и определите реальную процентную ставку для каждой категории.

16. ***Интернет-вопрос.*** **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?

Часть VIII

Микроэкономические аспекты деятельности органов власти



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 гл. 31 мы продолжим анализ микроэкономической деятельности органов власти и вначале проанализируем их потенциальную неэффективность, так называемую ***несостоятельность органов власти***, после чего разберем экономические аспекты налогообложения.

Общественные товары

Вспомним из материала гл. 5, что для товара, предназначенного для индивидуального потребления, характерны *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 для другого. *Исключаемость* же состоит 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. Из-за этих характеристик спрос на продукт индивидуального потребления реализуется в условиях рынка, т.е. его удовлетворяют поставщики, стремящиеся к прибыли. И наоборот, у общественных благ указанные характеристики являются противоположными, т.е. свойств *соперничества* и *исключаемости* они не имеют. Поэтому, если такой товар попал на рынок, производитель не может исключить тех, кто за него не платит, из числа его потребителей и получателей выгод от обладания им. Из-за появляющейся в этом случае проблемы «зайцев», т.е. людей, пользующихся выгодами продукта без их оплаты, спрос на общественные блага на рынке оценивается неправильно. В результате у фирм, которые

могли бы их предоставлять обществу, нет стимулов в виде прибыли для предложения этих благ на продажу. Поэтому такие продукты могут предложить только органы власти. Прояснить эту ситуацию нам помогут два очень простых примера.

Кривая рыночного спроса на товар индивидуального потребления — линия, в которой по горизонтали суммируются кривые спроса, предъявляемого каждым отдельным покупателем (см. табл. 3.2 и рис. 3.2). Предположим, в обществе есть всего два покупателя, которые хотят купить хот-доги (булочки с сосисками). Себестоимость их производства — 0,80 долл. за штуку. Если покупатель Адамс хочет купить три хот-дога, продаваемых по 1 долл. за штуку, а Бенсон — два хот-дога за ту же цену, рыночный спрос составляет пять хот-догов (3 + 2), запрашиваемых по цене 1 долл. за штуку. Продавец, назначающий цену в 1 долл., получит выручку в размере 5 долл. и прибыль в размере 1 долл. [5 долл. общей выручки минус 4 долл. (0,80 долл. × 5) издержек производства].

Однако в отношении общественного товара подход будет иным. Предположим, скульптор создал произведение искусства, оценил его в 600 долл. и решил предложить установить его на площади в небольшом городке. Также допустим, что уже известный нам Адамс получает удовольствие от лицезрения произведения искусства и оценивает это удовольствие в 300 долл., а Бенсон — в 400 долл. Узнав, что Адамс испытывает удовольствие от произведения искусства, и надеясь получить прибыль, скульптор обращается к Адамсу за денежной помощью, равной стоимости, в которую этот человек оценивает свое удовольствие. Однако в общении со скульптором Адамс начинает, мягко говоря, лукавить, заявляя, что, к сожалению, это произведение ему не очень-то и нравится. Тогда незадачливый скульптор отправляется к Бенсону в надежде получить от него 400 долл. или около того. Но и здесь его ждет неудача: Бенсон также не хочет расставаться с деньгами и отказывает скульптору под предлогом, что его произведение не производит на него сильного впечатления. Таким образом, Адамс и Бенсон становятся «зайцами». Хотя оба они чувствуют себя немного виноватыми, но 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.

Вывод: из-за отсутствия у общественных благ характеристик соперничества и исключаемости частные фирмы не могут заниматься их производством, так как не получат от этого прибыли. Если общество хочет иметь такое благо, оно должно поручить его предоставление тем или иным органам власти. Например, правительство может финансировать его производство через налогообложение.

Спрос на общественные товары

Если потребители не предъявляют спрос на общественный товар на рынке, можно ли 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. Для упрощения предположим, что всю экономику представляют только два человека, уже знакомые нам Адамс и Бенсон, и что предельные показатели их готовности оплачивать конкретный общественный товар, скажем, обеспечение национальной обороны, приведены и столбцах (1) – (3) табл. 30.1. 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. 30.1 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,

Таблица 30.1

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

что они оба потребляют товар, но никто из них не готов за него платить. Из табл. 30.1 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. 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. Вместо суммирования числа товаров, на которые предъявлен спрос при любых ценах, как это делалось при определении спроса на товар, предназначенный для индивидуального потребления, можно 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. 30.1) показана на рис. 30.1. 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 (3 долл. + 4 долл.). Аналогично высота кривой коллективного спроса на четыре единицы общественного товара соответствует 3 долл. (1 долл. + 2 долл.).

Как надо понимать, анализируя рис. 30.1а, 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.)**

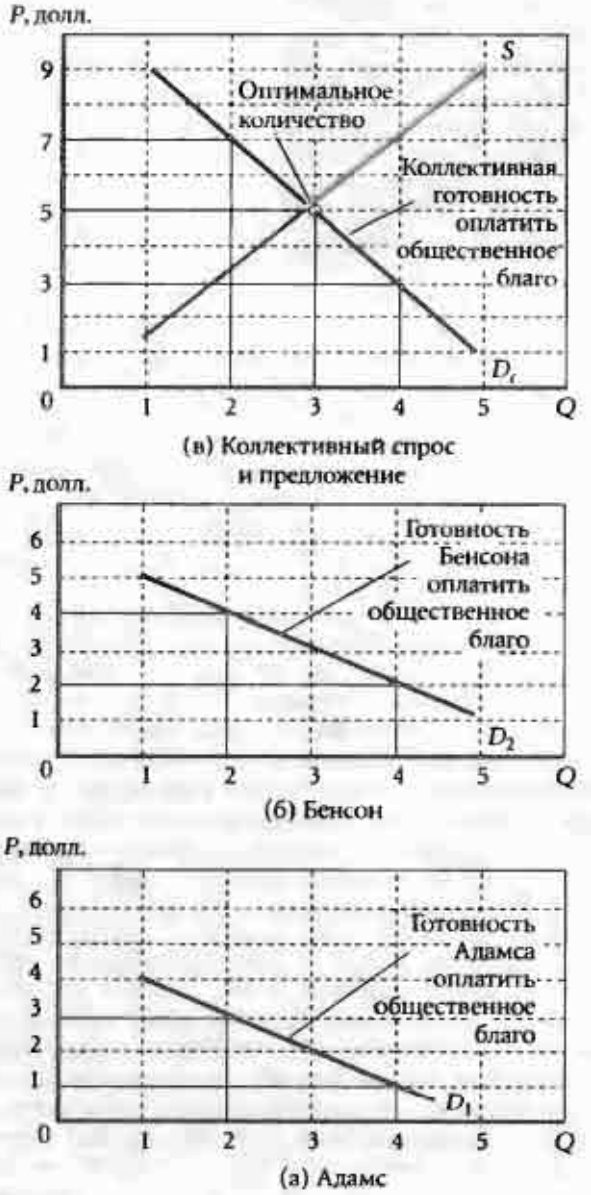


Рис. 30.1

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 рис. б. Всю 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).

Предложение общественного товара

Кривая предложения любого товара – индивидуального или общественного – представляет собой кривую предельных издержек. С ростом объема продукции предельные издержки растут. Объяснить это явление помогает закон убывающей отдачи, который действует независимо от того, какого этот товар рода – ракеты (общественный товар) или варежки (товар индивидуального пользования). В краткосрочном плане правительство уже выделило определенные ресурсы (общественный капитал) на «производство» общественного товара, например обороны страны. По мере того как оно добавляет к заданным постоянным затратам переменные (труд), количество совокупного продукта повышается на все меньшую величину. Это означает, что предельный продукт сокращается, а предельные издержки растут, что объясняет, почему на рис. 30.1в кривая S является восходящей.

Оптимальное количество общественного товара

Теперь мы можем определить оптимальное количество общественного товара. Кривая коллективного спроса D_c на рис. 30.1в отражает предельную общественную выгоду от каждой единицы данного товара, а кривая предложения S – предельные общественные издержки производства каждой единицы. Оптимальный объем выпуска общественного товара достигается в том случае, когда предельные выгоды равны предельным издержкам, или в точке пересечения двух кривых. На рис. 30.1в мы видим, что оптимальное количество общественного товара равно трем единицам: на это указывает пересечение кривых коллективного спроса D_c и предложения S. Оно достигается, когда общая готовность потребителей платить за дополнительную единицу – общая выгода для двух потребителей – как раз соответствует предельным издержкам производства этой единицы (5 долл. = 5 долл.). Как мы видели в гл. 2, равенство предельной выгоды и предельных издержек означает, что общественные ресурсы распределены оптимально. **(Ключевой вопрос 2.)**

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 нарашивать сеть шоссе федерального значения? Если да, то в каких масштабах целесообразно реализовывать такой проект?

В табл. 30.2 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.

Таблица 30.2

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

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 количества общественного товара: заниматься предпринимательской деятельностью или осуществлять программу лишь 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 $MB = MC$ (или $MC = MB$).

Соотношение предельных выгод и предельных издержек на самом деле позволяет определить, при реализации какого плана превышение общих выгод над общими издержками становится максимальным или, другими словами, какой план принесет обществу максимальную чистую прибыль, или выгоду. Из анализа таблицы, столбец (6), вы можете сразу же видеть, что максимальную чистую выгоду (5 млрд долл.) обеспечивает план *C*.

Анализ издержек и выгод также помогает развенчать миф о тождественности понятий «экономия на государственных расходах» и «сокращение государственных расходов». «Экономия» связана с эффективностью использования редких ресурсов. Если предельные выгоды от государственной программы меньше тех, которые может принести альтернативная частная программа, т.е. если издержки превышают выгоды, то предложенную государственную программу осуществлять не следует. Однако если ситуация другая и выгоды превышают издержки, то было бы неэкономично или «расточительно» не вложить средства в такую государственную программу. Экономия на государственных расходах не означает их минимизацию, скорее, она означает перераспределение ресурсов между государственным и частным секторами экономики, и этот процесс должен продолжаться до тех пор, пока чистой выгоды от дальнейшего перераспределения больше не будет. (**Ключевой вопрос 3.**)

Краткое повторение 30.1

- 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. $MB = MC$.

Экстерналии

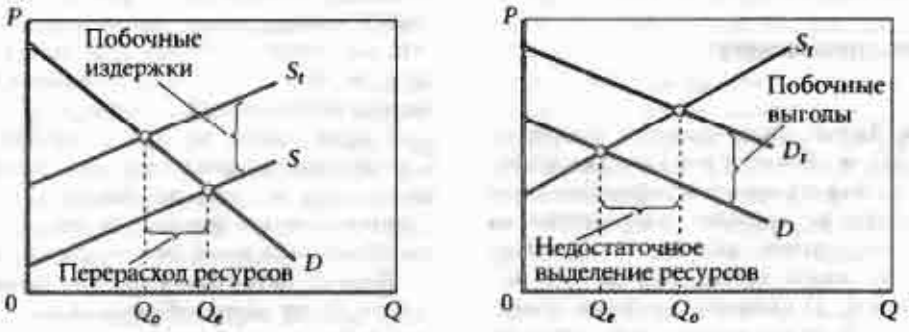
При выполнении функции распределения органы власти не только производят общественные блага, но и корректируют имеющиеся рыночные сбои, которые называются **экстерналиями**, или побочными эффектами. Вспомним материал гл. 5, где объяснялось, что побочный эффект – это издержки или выгоды отдельных лиц или 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 побочных издержках возникает перепроизводство товара и перерасход ресурсов. При побочных выгодах общество сталкивается с дефицитом некоторых товаров и ограниченным вложением в них ресурсов. Продемонстрируем и то и другое на графиках.

Побочные издержки

На рис. 30.2а показано, как побочные, или внешние, издержки, возникающие при экономическом процессе, влияют на общее размещение ресурсов. Когда возникают побочные издержки, т.е. когда компании переносят часть своих издержек на общество, предельные издержки производителей уменьшаются. Из-за этого их кривые предложения не включают все издержки, связанные с производством данного товара. Поэтому кривая предложения S (на рис. 30.2а), построенная на основе данных производителя, занижает общие издержки производства; она лежит справа (или ниже) от кривой предложения S_t, включающей все издержки производства. Загрязняя окружающую среду, т.е. перенося часть своих расходов на общество, фирма выходит на более низкие издержки производства, а ее кривой предложения становится кривая S.

В результате (как показано на рис. 30.2а) равновесный объем выпуска Q_e оказывается выше оптимального объема Q_o, что означает перерасход ресурсов, выделенных на производство данного товара, а следовательно, и его перепроизводство.

30.1 Externalities



(а) Побочные издержки

(б) Побочные выгоды

Рис. 30.2

Побочные издержки и побочные выгоды. (а) Когда побочные издержки несет общество, кривая S располагается правее (и ниже) кривой S_t, отражающей все издержки. Из-за этого равновесный объем выпуска Q_e превышает эффективный, или оптимальный, объем Q_o. (б) Когда общество получает побочные выгоды, кривая рыночного спроса D располагается левее (и ниже) кривой D_t, учитывающей все выгоды. В результате этого объем выпуска Q_e меньше оптимального объема Q_o.

Побочные выгоды

На рис. 30.2б показано, какое влияние побочные выгоды оказывают на размещение ресурсов. Когда возникают побочные выгоды, кривая рыночного спроса D, демонстрирующая выгоды отдельных лиц или групп, занижает величину совокупных выгод, из-за чего она смещена влево (или вниз) относительно кривой спроса, учитывающей все выгоды. Это означает, что кривая D не охватывает всех побочных выгод, получаемых от продукта, в то время как кривая D_r их учитывает. Рассмотрим, какие выгоды извлекают отдельные лица, делая прививки от инфекционных болезней. 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_e меньше оптимального объема Q_o. Из-за недовложения ресурсов рынок «производит» недостаточное количество вакцинаций.

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. ■ **30.1 Externalities**

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. ■ **30.2 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 вырубки. Ясно, что из-за вырубки 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 вырубки, 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 единовременно 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 вырубки 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, позволяет 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 близлежащий 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. Примет ли суд ваш иск о том, что эмфизема возникла у вас именно от дыма, выбрасываемого находящейся поблизости фабрикой, или решит, что ваше заболевание 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, ограничивающих 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.

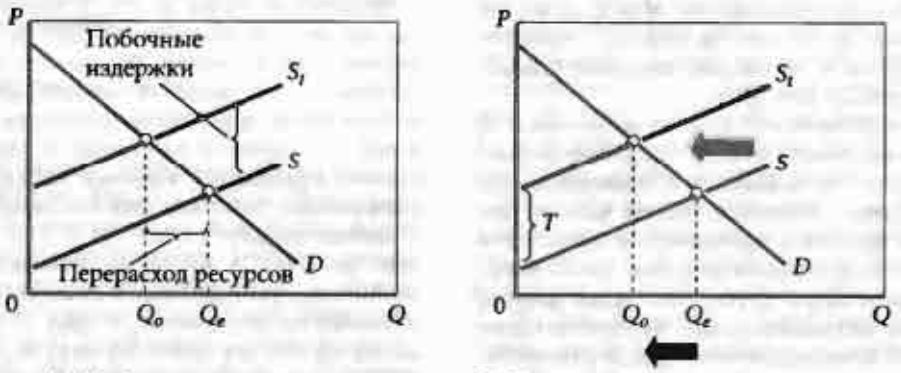
В результате прямого контроля фирмы-нарушители несут более высокие расходы, связанные с охраной окружающей среды, поскольку вынуждены приобретать и эксплуатировать дорогостоящее очистное оборудование. Кривая предложения S на рис. 30.3б, которая не отражает побочные издержки, смещена влево (и вверх) относительно кривой S_t, в полной мере учитывающей издержки таких последствий. Из-за дополнительных расходов цена товара увеличивается, равновесный объем выпуска снижается с Q_e до Q_o, а первоначальное выделение избыточных ресурсов, показанное на рис. 30.3а, 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 производителей 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. 30.3б, налог на единицу продукции, равный T, приводит к повышению предельных издержек фирмы, смещая кривую предложения из положения S в положение S_t. Из-за этого равновесная цена растет, а равновесный объем выпуска падает с Q_e 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. 30.4а еще раз показана ситуация с побочными выгодами, демон-



(а) Побочные издержки

(б) Корректировка перерасхода ресурсов при помощи прямого контроля и введения налога

Рис. 30.3

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 положение S_t и сокращение выпуска с Q_e до Q_o; 2) введением специального налога T, в результате чего предельные издержки фирмы повышаются, а кривая предложения смещается из положения S в положение S_t, что помогает ликвидировать перерасход ресурсов.

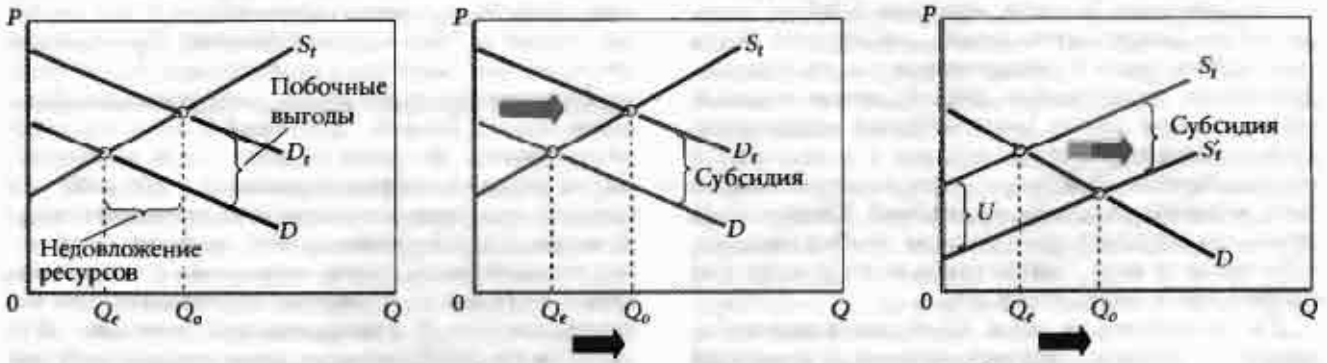
стрируемая в параметрах спроса и предложения. Органы власти могут минимизировать нехватку ресурсов – в разбираемом нами примере на прививки, субсидируя потребителей этого товара. Они могут, например, выдать каждой молодой матери в США специальный купон, предъявляя который она сможет со скидкой сделать своему ребенку целый ряд прививок. Подобные купоны снижают для матери «цену» вакцинации примерно на 50%. Из рис. 30.4б видно, что такая программа помощи приводит к увеличению спроса на прививки с D до D_t, а количество вакцинаций возрастает с Q_c до экономически оптимального уровня Q_o. Недостаточное количество ресурсов, показанное на рис. 30.4а, 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. 30.4в показано, что субсидия U, которую получают врачи и клиники на каждую прививку, приводит к сокращению предельных издержек и смещению кривой предложения вправо, от S_t до S_t'. Число вакцинаций увеличивается с Q_c до оптимального значения Q_o, благодаря чему недовложение ресурсов, показанное на рис. 30.4а, ликвидируется.
- ***Государственное снабжение*** Наконец, в тех случаях, когда побочные выгоды чрезвычайно велики, государство может взять на себя снабжение 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 побочным издержкам

Один из самых последних методов, предложенных для ликвидации побочных издержек, включает ограниченное вмещательство 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 об-



(а) Побочные выгоды

(б) Корректировка недовложения ресурсов при помощи субсидии потребителям

(в) Корректировка недовложения ресурсов при помощи субсидии производителям

Рис. 30.4

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 с 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 из положения S_t в положение S_t', в результате чего уровень выпуска повысится с Q_c до Q_o.

ществу 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, периодически 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 отходов 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, возникающая из-за частного мнения участников. Каждый человек и каждая фирма полагает, что их собственное потребление загрязняющих веществ настолько мало, что не приводит ни к каким вредным последствиями или, в крайнем случае, эти последствия очень малы. 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 побочные эффекты Понимание складывающейся ситуации способствует все большему переходу на рыночные подходы в отношении издержек побочных эффектов. Основная идея здесь заключается в том, что органы власти могут создавать **рынок прав на побочные эффекты**. В данном случае мы ограничим наше обсуждение вопросами загрязнения воздуха, хотя тот же самый подход можно использовать в отношении любых других экстерналиев.

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. 30.5.

Кривая спроса на права на загрязнение – в данном случае D_{2004} – 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 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. 30.5, 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_{2004} до D_{2012}. Без рынка прав на загрязнение в 2012 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,



Рис. 30.5

Рынок прав на загрязнение окружающей среды. Предложение прав на загрязнение *S* устанавливаются органами власти, которые определяют, что объем воды в данном озере за год, безусловно, может переработать 500 т отходов. В 2004 г. спрос на права на загрязнение представлен кривой D_{2004}, а цена получения прав на 1 т равна 100 долл. В результате 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_{2012}, а цена прав на 1 т возрастет до 200 долл. Однако объем загрязнения останется на уровне 500 т, а не увеличится до 1000 т.

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 Pulp 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. 30.5. *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 загрязнения, 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. 30.5, 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 пред-

приятиям 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 загрязнения. 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 загрязнения *EPA* разрешила 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. Промышленность, 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. 30.3.

Оптимальное для общества сокращение внешних эффектов

Отрицательные внешние эффекты, 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?

Таблица 30.3
Методы минимизации внешних эффектов

Проблема	Результат распределения ресурсов	Способы корректировки
Издержки побочных эффектов (отрицательные экстерналии)	Перерасход ресурсов	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	1. Индивидуальные соглашения 2. Субсидии потребителям 3. Субсидии производителям 4. Государственное снабжение

Это связано с тем, что снижение негативного эффекта 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 предыдущих 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. 30.6 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. 30.6 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 выгоднее 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. 30.6, 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 дальнейшее уменьшение может привести к снижению общего итогового благосостояния общества.

Изменения местоположения кривых Положение кривых предельных издержек и предельных выгод на рис. 30.6 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. 30.6 смещается вправо, а оптимальный уровень контроля за загрязнением повышается, выйдя за пределы Q_1. Проверьте, насколько хорошо вы усвоили этот материал и на рис. 30.6 постройте новые кривые *MC* и *MB*, показывающие изменившееся положение дел. **(Ключевой вопрос 7.)**



Рис. 30.6

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.

Краткое повторение 30.2

- 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.

Переработка

Каждый год в Соединенных Штатах производство и потребление товаров и услуг приводит к появлению миллионов тонн твердых отходов (мусора). Основным средством переработки твердых отходов остаются свалки и мусоросжигающие предприятия, однако такие методы часто порождают побочные издержки для расположенных поблизости поселений. Поэтому сейчас все больше внимания уделяется переработке, т.е. повторному использованию материалов при изготовлении новых продуктов. По данным *EPA*, в настоящее время переработке подвергаются 96% свинцовых батарей, 58% стальных банок, 47% алюминиевых банок, 45% упаковок из гофрированных материалов, 36% пластиковых бутылок от прохладительных напитков, 26% стеклянных бутылок и 26% шин. Должны ли органы власти поощрять переработку в больших масштабах? Если да, то каким образом и в каких масштабах?

Рынок утилизируемых ресурсов Стимулы для утилизации графически представлены на рис. 30.7а, где показаны кривые предложения и спроса на продукт, подлежащий переработке, например стекло.

Производители стекла предъявляют спрос на утилизируемое стекло, так как используют его в качестве ресурса при производстве нового стекла. Нисходящая кривая спроса на перерабатываемое стекло свидетельствует о том, что по мере снижения цен на это стекло объем его покупок увеличивается.

Положение кривой спроса на ресурс – в данном случае это переработанное стекло (рис. 30.7а) – отчасти зависит от спроса на товар, для производства которого он используется (новое стекло). Чем больше спрос на товар, тем больше спрос на утилизируемый ресурс. Положение кривой спроса также зависит от технологии, а следовательно, от стоимости использования в производственном процессе исходного сырья по сравнению с переработанным стеклом. Чем дороже использование исходного сырья по сравнению с переработанным стеклом, тем больше кривая спроса на такое стекло сдвигается вправо.

Кривая предложения перерабатываемого стекла является восходящей, потому что более высокие цены сильнее стимулируют домохозяйства отдавать стекло на переработку. Положение кривой предложения зависит и от таких факторов, как отношение домохозяйств к переработке и стоимость других способов ликвидации отходов.

Равновесная цена P_1 и равновесный объем переработки Q_1 на рис. 30.7а определяются точкой пересечения кривых спроса и предложения. Равновесие на рынке устанавливается при цене P_1: в этом случае нет ни избытка, ни недостатка утилизируемого стекла.

Экономическая политика Предположим, органы власти намерены поощрять переработку в качестве альтернативы свалкам и сжиганию отходов. Они могут делать это двумя способами.

Стимулирование спроса Органы власти могут увеличить объем переработки, стимулируя спрос на переработанные ресурсы. Если кривая спроса на рис. 30.7б сдвинется вправо, с D_1 до D_2, то равновесные цена и количество перерабатываемого сырья увеличатся до P_2 и Q_2, т.е. объемы переработки возрастут. Чтобы добиться такого результата, можно ввести специальные налоги на ресурсы, которые можно заменить в производственном процессе переработанным стеклом. Такие налоги будут способствовать тому, что фирмы станут использовать больше переработанного, не облагаемого налогом стекла и меньше исходных ресурсов, которые облагаются налогом. Органы власти могут также начать более активно покупать товары, изготовленные из переработанного стекла, и требовать того же от своих подрядчиков. Например, в 1993 г. федеральное правительство заявило о своих новых требованиях: в каждом листе писчей и копировальной бумаги, которую покупают федеральные ведомства, должно быть не менее 20% переработанных материалов.

Кроме того, способствовать сдвигу кривой спроса на переработанные ресурсы вправо может и более высокая осведомленность населения о проблемах экологии. Многие крупные компании, производящие товары, которые дают большое количество отходов, пришли к выводу, что в их собственных интересах поддержать переработку, так как в противном случае они могут столкнуться с негативной реакцией потребителей. В результате такие компании, как *Procter & Gamble* (одноразовые пеленки) и *McDonald's* (упаковки для еды категории «фастфуд»), проводят многомиллиардные мероприятия по переходу на переработанные материалы, в частности пластмассу и бумагу.

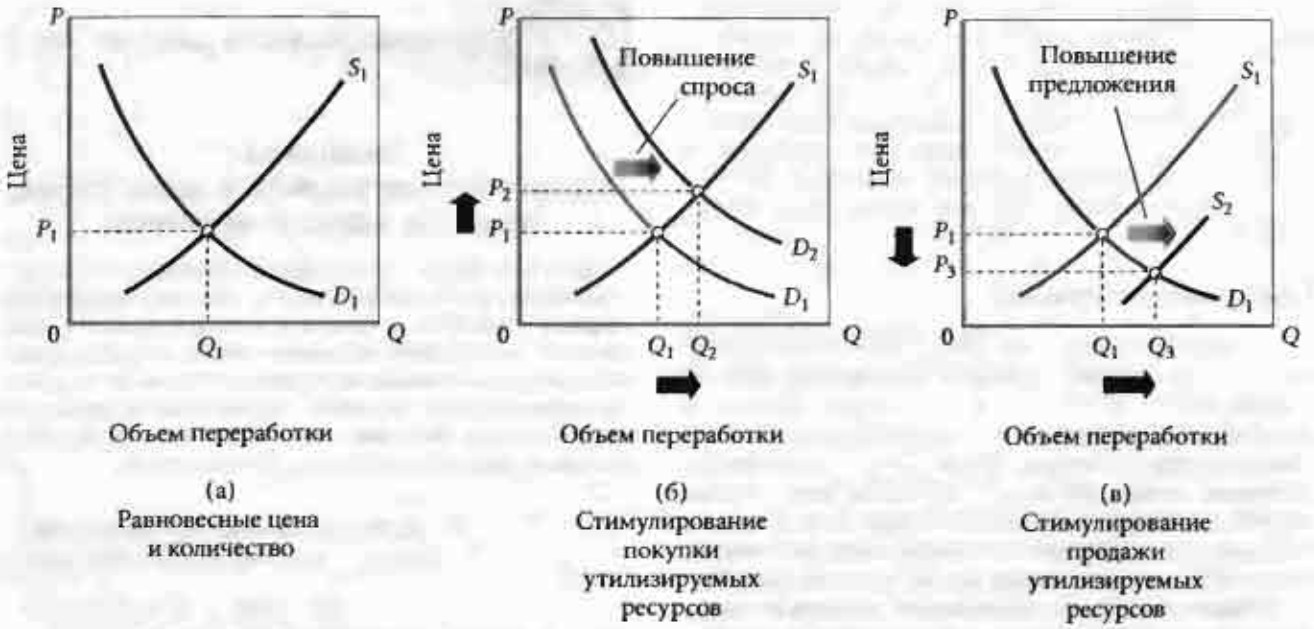


Рис. 30.7

Экономический аспект переработки. (а) Равновесные цена и объем перерабатываемых материалов определяются предложением S_1 и спросом D_1. (б) Меры, стимулирующие производителей покупать подлежащие переработке ресурсы, сдвигают кривую спроса вправо, например до D_2, и повышают и равновесную цену, и равновесный объем переработки. (в) Меры, поощряющие домохозяйства отдавать отходы на переработку, приводят к увеличению предложения и смещению кривой предложения вправо, например до S_2, и увеличению равновесных объемов переработки. Однако такие подходы одновременно снижают равновесную цену утилизируемых ресурсов.

Стимулирование предложения Как показано на рис. 30.7в, органы власти могут стимулировать увеличение объемов переработки, сдвигая кривую предложения вправо, от S_1 до S_2. Равновесная цена при этом падает с P_1 до P_3, а равновесное количество — в данном случае подлежащее переработке стекло — увеличивается с Q_1 до Q_3. Это означает, что объем переработки возрастает. Многие местные власти целенаправленно проводят специальные мероприятия такого рода. Например, они стимулируют переработку, снижая помесячную плату за сбор предприятиями с улиц и прилегающих к ним территорий таких утилизируемых товаров, как стекло, консервные банки и бумага, по сравнению с платой за сбор остального мусора.

В ряде случаев стимулирование предложения утилизируемых ресурсов оказалось настолько эффективным, что цена на сбор некоторых переработанных предметов упала до нуля. В этом можно убедиться, если сдвигать кривую предложения на рис. 30.7в все дальше и дальше вправо. Некоторые города теперь предпочитают даже платить пользователям перерабатываемых продуктов, таких, как бумажные отходы, за их вывоз, что фактически означает установление на эти ресурсы «отрицательной цены». Если цена, которую платят фирмы за вывоз подлежащих утилизации товаров, оказывается ниже, чем издержки других способов их ликвидации, то оплата такой переработки экономически эффективна. Однако плата фирмам за вывоз подлежащих утилизации изделий не всегда экономически выгодна. Иногда оказывается, что переработать продукты дороже, чем захоронить их или сжечь, даже если принять во внимание внешние эффекты. В таких случаях переработка понижает, а не увеличивает эффективность. Здесь мы снова сталкиваемся с тем, что «хорошего» может быть и слишком много, и слишком мало.

Определением оптимальных объемов переработки по сравнению с другими способами ликвидации отходов занимаются специальные структуры органов власти. Это можно сделать, подсчитав и сравнив предельную выгоду с предельными издержками переработки. Между прочим, потребители в целом как группа могут сократить накопление отходов, покупая больше товаров с минимальной упаковкой.

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%, двуокиси 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* (2003 г.), 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 градусов – 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 30.1» перечисляются показатели выбросов сернистого ангидрида в расчете *на душу населения* для ряда стран.)

Международный ракурс 30.1

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 2001 г., тонн на одного человека



Источник: данные, собранные Организацией экономического сотрудничества и развития (OECD), www.oecd.org.

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 своих 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 выброс 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 расплывчатыми, 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 скорректировать ситуацию с учетом новых климатических реальностей. 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 выгод, которые будут получены в результате замедления или устранения парникового эффекта. Все эти аспекты при анализе издержек и выгод 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 общего пользования».
- Органы власти могут стимулировать переработку, стимулируя спрос на отходы и их предложение; их задача — определить оптимальный уровень такой переработки.
- 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. ■ **30.3 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 рынки 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, на-

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 поддержанных автомобилей. К тому же потребители теряют время на ремонт своих автомобилей и не могут ими пользоваться какое-то время, пока выполняется ремонт.

правленных 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 у 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 «гастролеров», 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 их существует серьезный **моральный аспект проблемы риска**. Эта проблема заключается в том, что если одна из договаривающихся сторон после подписания 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 обыкновенном 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 увиливание 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 страховой 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, кому 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 наем, 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 прибылей фирмы?

Ответ будет положительным, если рынки труда и товаров конкурентоспособны, а работники хорошо осведомлены о рисках, связанных с работой на различных 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 13.)**

Другие варианты

Уже найдено немало оригинальных способов решения информационных проблем и без вмешательства органов власти. Например, многие фирмы, компенсируя недостаток информации о себе и своих товарах, предлагают гарантию на свою продукцию. Другим способов 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 *Bates Motel*, 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 30.4

- 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.
- 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 компания, предлагая страхователю медицинскую страховку без проведения предварительного медицинского обследования, может привлекать людей, имеющих серьезные болезни, которые угрожают их жизни.

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 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 выполняют эту задачу, а не канализируют преступления на другие объекты. Примерам 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 текущее местонахождение машины, а затем отслеживает его перемещения.

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 ней после

РЕЗЮМЕ

1. Графически кривую совокупного спроса на определенный общественный товар можно получить путем сложения по вертикали всех кривых индивидуального спроса на этот товар. Получившаяся в результате кривая спроса указывает на общую готовность платить за последнюю единицу любого количества общественного товара.
2. 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.
3. Ориентиром при определении экономической целесообразности и оптимального объема выпуска общественных благ могут служить результаты анализа издержек и выгод.
4. Наличие побочных, или внешних, эффектов (экстерналий) приводит к тому, что равновесный объем выпуска определенных товаров отличается от оптимального. Побочные издержки (отрицательные экстерналии) вызывают перерасход ресурсов. Эту проблему можно решить, приняв соответствующие законы или введя специальные налоги. Побочные выгоды (положительные экстерналии) приводят к нехватке ресурсов, выделяемых на данный продукт. Эту ситуацию можно исправить такими мерами, как предоставление субсидий потребителям или производителям и государственное снабжение.
5. Согласно теореме Коуза, индивидуальные соглашения могут решить проблемы потенциальных внешних эффектов в тех случаях, когда: а) четко

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

угона. Например, в Калифорнии коэффициент задержания угонщиков машин, оснащенных *Lojack*, в три раза выше, чем по автомобилям без таких систем. Благодаря аресту угонщиков машин в течение срока их 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 система *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. 30.4а, 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. 30.4б) и выдача субсидий производителям (рис. 30.4в). 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 and 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*.

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 побочные издержки 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 внешние эффекты затрагивают большое число людей и ресурсы всего общества, более эффективному размещению ресурсов могут способствовать прямой контроль и специальные налоги. И прямой контроль (например, установление норм выбросов), и специальные налоги (в частности, налоги на фирмы, производящие токсичные химические продукты) увеличивают производственные издержки, а следовательно, и повышают цену продукции. Вследствие повышения цен побочный эффект уменьшается, так как покупается и продается меньше товаров.
8. 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.
9. 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.
10. Идея переработки отходов возникла в связи с растущей в последнее время проблемой ликвидации

мусора. Равновесие [illegible] подлежащих переработке, зависят от спроса на них и их предложения. Органы власти могут способствовать переработке отходов, принимая меры, стимулирующие спрос или предложение.

11. Значительное число научных фактов позволяет сделать предположение, что накопление сернистого ангидрида и других газов, способствующих возникновению тепличного 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 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, предло[illegible] сократить [illegible] стую энергетику, благодаря чему выбросы газов, усиливающих парниковый эффект, к 2010 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

Анализ издержек и выгод (*benefit-cost analysis*)
Соотношение предельных выгод и предельных издержек (*marginal cost-marginal benefit rule*)
Экстерналии, или побочные эффекты (*externalities*)
Теорема Коуза (*Coase theorem*)
«Трагедия общего пользования» (*Tragedy of the commons*)
Рынок прав на побочные эффекты (*market for externality rights*)
Оптимальное ослабление [illegible] (*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

Ключевой вопрос. [illegible] 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_x, долл.	Q_{dx}, ед.	P_x, долл.	Q_{dx}, ед.	P_x, долл.	Q_{dx}, ед.
8	0	8	0	8	0
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	6	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	5	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	4	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	3	4
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	2	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	1	[illegible]

2. ***Ключевой вопрос*** И[illegible] выполнении перв[illegible] общественный то[illegible] дину предложения [illegible] этого обществен[illegible] объем является он[illegible]

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. 30.2б, объясните, почему эта ситуация может привести к недовложению 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

7. [illegible]
[illegible]
[illegible]
[

д. Женщина, ожидающая прибавления семейства, поступает на работу в фирму, которая предлагает дополнительные пособия на детей.

14. (***Последний штрих***) Объясните, как противоугонное устройство глобального позиционирования, установленное на автомобиле одним владельцем, может оказать положительное влияние на тысячи других людей в городе.

15. ***Интернет-вопрос.*** **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?

16. ***Интернет-вопрос.*** **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.

Теория общественного выбора и экономические аспекты налогообложения



В гл. 30 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. **31.1 Public choice theory**

Выявление предпочтений большинства с помощью голосования

Какие общественные блага следует производить и в каком количестве? При каких обстоятельствах и какими 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 голосованию, 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.

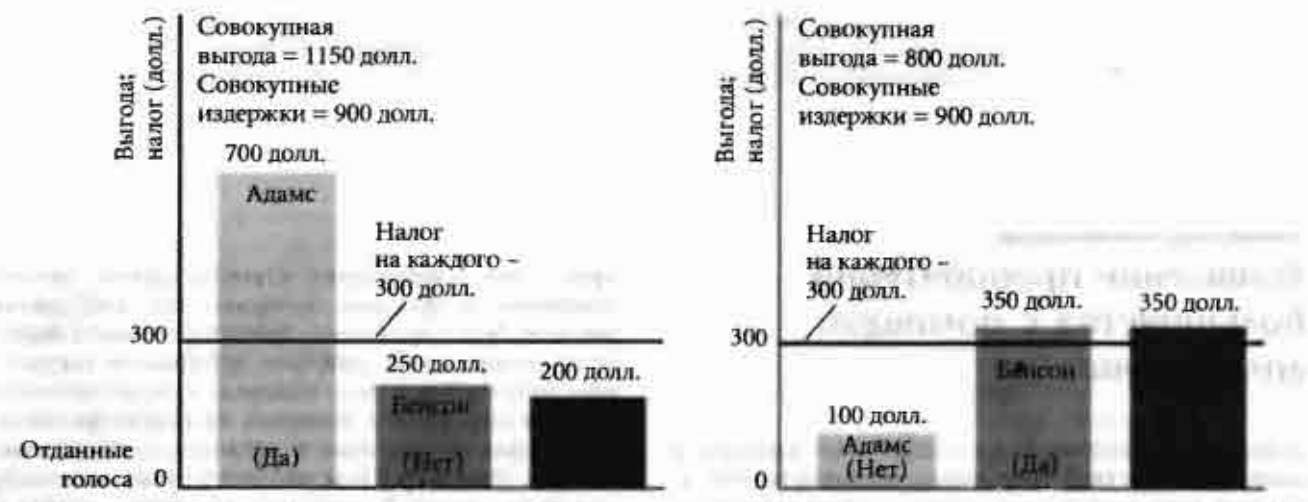
Неэффективные результаты голосования

Мы знаем, что производство общественного товара, совокупная выгода от которого превышает совокупные 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. 31.1а, 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) провалит предложение об оплате обороны, даже несмотря 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. 31.1. 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 об-



(а) Неэффективное голосование «против»

(б) Неэффективное голосование «за»

Рис. 31.1

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.

щественный 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. 30 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 радеет, 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 индивидуального 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. 31.1а) 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 голосования.** *Это ситуация, когда общество не может четко определить приоритетность своих предпочтении путем голосования.* **31.2 Paradox of voting**

Предпочтения Рассмотрим табл. 31.1, 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. 31.1 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 предсказания погоды, национальная оборона, дорога.

Результаты голосования В нижней части табл. 31.1 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 большинство избирате-

Таблица 31.1

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)

лей — 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 — предпочитает дорогу.

Таким образом, было установлено, что в данном обществе большинство предпочитает 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 — предпочитает систему предсказания погоды национальной обороне. Принятие решения большинством голосов, показанное в табл. 31.1, 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 предложение 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 шоссейных 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 интересы в ущерб обществу в целом. Такая деятельность может стать причиной экономической неэффективности.

Эффект особых интересов Эффективному принятию правительственных решений часто меша-

ет **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 намного большего числа людей, каждый из которых понес некие, пусть и незначительные убытки.

Малочисленная группа лиц, которым предстоит получить выгоду, обычно хорошо информирована, умеет отстоять 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 группы 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 оправданы.

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 повлекут 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 гражданин 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 прибылей. 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. Эффективно 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 описывают 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 31.1

- 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, имеющихся 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. Но, когда рассматривается широкое применение принципа налогообложения получаемых благ, сразу же возникают трудности.

- Как может правительство определить размер выгод, 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 доходами 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 *бóльшую* 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. 5 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. Основное 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 станке 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*.

А теперь рассмотрим гипотетическую ситуацию, когда по мере роста налогооблагаемого дохода ставки падают. При заработке менее 10 тыс. долл. вы платите налог, равный 15%; при заработке от 10 тыс. до 20 тыс. долл. — 10%, при заработке от 20 тыс. до 30 тыс. долл. — 5% и т.д. Такой подоходный налог относится к категории *регрессивного*.

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. 5 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 2003 г. составляли от 10 до 35%. Снижение процентных ставок по закладным и налогов 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 2003 г. налоговые ставки с заработной платы составляли 6,2%, но это относилось только к первым 87 000 долл. дохода. Налог на *Medicare* был равен 1,45% всего дохода, получаемого в виде заработной платы. Поэтому человек, зарабатывающий ровно 87 000 долл., должен был выплатить 6650,50 долл., или 7,65% своего дохода (6,2% + 1,45%); человек, получающий в два раза больше – 174 000 долл., платит 7917 долл. (6650,50 долл. с первых 87 000 долл. + 1261,50 долл. со вторых 87 000 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). Если человек с заработной платой 174 000 долл. получает еще 174 000 долл. в виде других доходов (дивиденды, проценты, рента), то его налог с общего дохода составит 7917 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 эффективности

Определение, каким является налог – прогрессивным, регрессивным или пропорциональным, процесс трудный, так как те, кто по закону должен 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. 31.2 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-

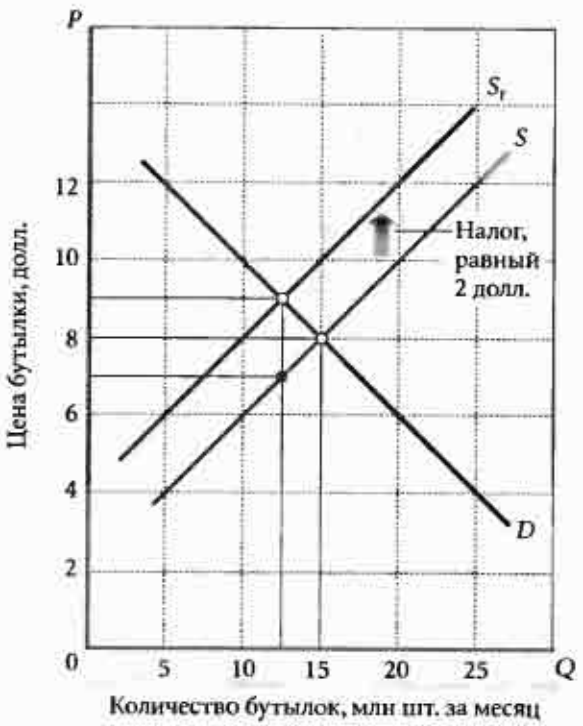


Рис. 31.2

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. 31.2, 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.

31.1 Tax incidence

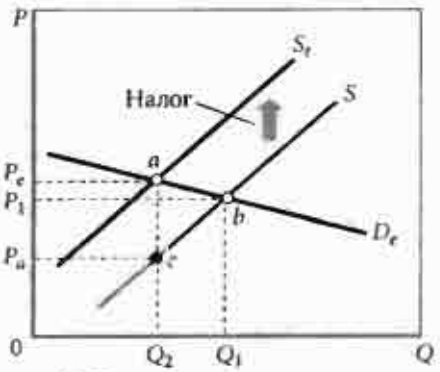
Обратите внимание, что в результате такого налогообложения равновесное количество продукции снижается, а цена, уплачиваемая потребителями, возрастает. На рис. 31.2 видно, что это снижение составляет 2,5 млн бутылок в месяц, с 15 млн до 12,5 млн бутылок.

Эластичность Если бы эластичность спроса и предложения отличалась от той, что показана на рис. 31.2, то и распределение налогового бремени было бы иным. Здесь действуют два правила.

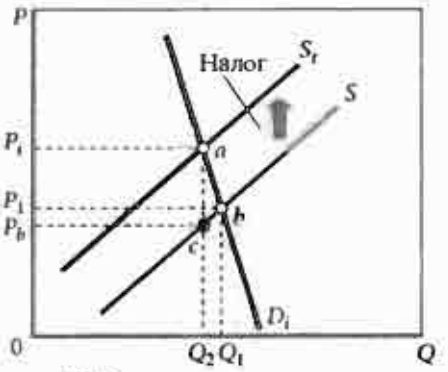
При заданном предложении чем менее эластичен спрос на товар, тем большая часть налога ложится на плечи потребителей. Легче всего это можно проверить, составив график экстремальных случаев, когда спрос либо абсолютно эластичен, либо абсолютно неэластичен. В первом случае налог полностью выплачивается продавцами, во втором — потребителями.

На рис. 31.3 сравниваются более вероятные случаи, когда в соответствующем диапазоне цен спрос относительно эластичен и относительно неэластичен. В случае, показанном на рис. 31.3а, когда спрос эластичен, на потребителя переносится небольшая часть налога ($P_e - P_1$), а большую его часть ($P_1 - P_a$) платит производитель. В случае, показанном на рис. 31.3б, 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_t 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.



(а) Распределение налогового бремени и эластичный спрос

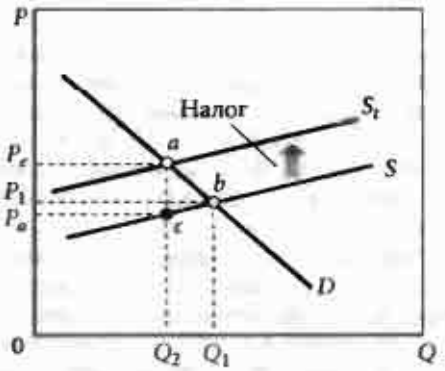


(б) Распределение налогового бремени и неэластичный спрос

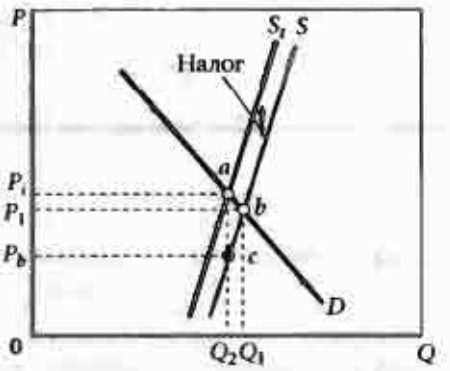
Рис. 31.3

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_t), т.е. большая часть налогового бремени будет перенесена на потребителей.

Второе обобщение таково: *при заданном спросе чем менее эластично предложение, тем большую часть налога платят производители.* На рис. 31.4а 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. 31.4б), наблюдается обратная картина. Тогда основная часть налогов ($P_1 - P_b$) приходится на продавцов, а на покупателей перекладывается относительно меньшая доля ($P_t - P_1$). 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. 31.4

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_t), 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. 31.5, который идентичен рис. 31.2, но содержит дополнительную деталь, важную для нашего исследования.

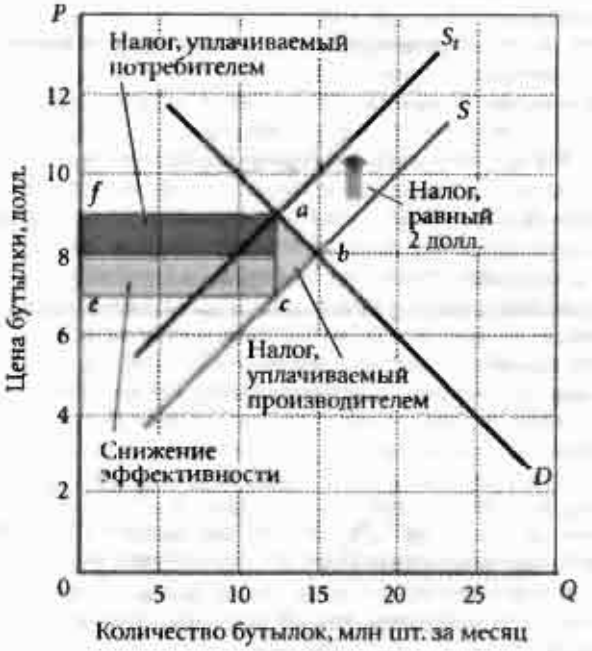


Рис. 31.5

Снижение эффективности из-за налогов. Введение акцизного налога в 2 долл. на каждую бутылку вина увеличивает цену одной бутылки с 8 долл. 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. × 12,5 млн бутылок). Эта величина на рис. 31.5 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. × 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. 31.5 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. 31.3, мы убеждаемся в том, что на рис. 31.3а, где спрос относительно эластичен, треугольник *abc*, обозначающий избыточное налоговое бремя, значительно больше такого же треугольника на рис. 31.3б, где спрос

относительно неэластичен. Сопоставление рис. 31.4а и 31.4б 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 сохранялся до 2003 г.

- ***Уменьшение негативных внешних эффектов*** Возможно, правительство собиралось ввести налог на вино в размере 2 долл. за бутылку (см. рис. 31.5), 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. 31.3б). **(Ключевой вопрос 9.)**

Распределение налогового бремени в США

Теперь рассмотрим распределение налогового бремени в США и все главные источники налоговых поступлений в этой стране.

Подоходный налог с физических лиц Подоходный 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 подоходного 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 подоходного 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 могут 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. 31.3а, 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 31.1», США в меньшей степени используют 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 занизить 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.

Таблица 31.2

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

С арендуемой или предпринимательской собственностью дело обстоит иначе. Налоги на арендуемую собственность могут перекладываться полностью или частично с владельца на арендатора через 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. 31.2.

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 – вопрос для обсуждения. Мы уже, в частности, говорили о разногласиях среди специалистов по поводу распределения налога на прибыль корпорации.

Большинство специалистов пришли к следующему выводу по этому вопросу.

- ***Федеральная налоговая система в США является прогрессивной*** В 1999 г. средний уровень налогов для 20% семей с самым низким доходом в федеральной системе налогообложения составлял всего 4,6%. Для 20% богатых налогоплательщиков средняя ставка подоходного налога равнялась 29,1%, для 10% очень богатых налогоплательщиков – 30,6% и для 1% самых богатых налогоплательщиков – 34,4%[2].

В 2000 г. первые 5% всех налогоплательщиков заплатили 56% общего федерального собранного налога на доходы (в данном случае из него исключены акцизные сборы и налоги на заработную плату), а последние 50% заплатили только 4%.

(Поскольку богатые американцы получают непропорционально высокую долю доходов, они также вносят и непропорционально высокую долю в налоговые поступления. Это положение остается справедливым также и для пропорциональной системы налогообложения.)

- ***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] Henry J. Aaron, William Gale, and James Sly, *Setting National Priorities: The 2000 Election and Beyond* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1999), p. 224. По данным Бюджетного комитета Конгресса.

Международный ракурс 31.1

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 2003 г.

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

- Несколько лет назад, чтобы организация могла купить переносные компьютеры за 3500 долл. ей требовалось получить одобрение в среднем 23 федеральных чиновников. В то время эти компьютеры продавались в местных магазинах розничной торговли по 1500 долл. (*Newsweek*)
- 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 147 000 долл. каждый. (*Gannet News Services*)
- Правительственные департаменты и их подрядчики должны покупать все устройства обеспечения безопасности зданий, принадлежащих органам власти, у единственной фирмы, которая располагается в штате, от которого избран влиятельный в Конгрессе сенатор. (Веб-сайт сенатора Маккейна [McCain] mccain.senate.gov)
- Чрезвычайный закон, принятый в 1999 г., для финансирования бомбардировок США в Югославии и помощи людям в ремонте или восстановлении домов, разрушенных ураганом Митч, содержал несколько не имеющих к этим направлениям «зайцев», в том числе одобрение на открытие шахты по добыче золота открытым способом в восточной части штата Вашингтон. Строка о финансировании золотодобывающей шахты противоречила решениям двух федеральных агентств. (*Washington Post*)
- В законопроекте о распределении средств на 2000 г. содержались положения, которые: а) были направлены на то, чтобы руководство Береговой охраны США не списало из своего состава 11 буксирных судов, оказывающих услуги по ломке льда для портов, расположенных в штатах Средней Атлантики и Новой Англии; б) запрещали создание охранной территории для сохранения дикой природы в акватории реки Конкаки в штатах Индиана и Иллинойс; в) выделяли средство на перепись в 2000 г. по статье «чрезвычайные расходы», что позволяло обойти ограничения, устанавливаемые Конгрессом. (Веб-сайт сенатора Маккейна mccain.senate.gov)
- 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 неимущей 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 *Sitizens Against Waste* [Граждане против отходов], опубликованным в *Lincoln Journal Star*.)
- В 2001 г. Конгресс выделил 1 млн федеральных средств на организацию музея в Институте истории атомных испытаний (*Atomic Testing History Institute*) в Лас-Вегасе, 300 000 долл. на очистку от водорослей дна рек Лавака и Навидад в Техасе и 350 000 долл. на изучение процесса эрозии пляжа Вайкики на Гавайях. (*Washington Post*) Аляска получила 400 000 долл. для строительства парковки в местечке Талкитна (с населением 300 человек), 176 000 долл. было выделено *Alaska Reinder Herders Association* (Ассоциация пастухов северных оленей на Аляске). (По данным организации *Sitizens Against Waste*, опубликованным в *Newsweek*)
- В 2001 г. законопроект об «экономических стимулах», подготовленный сенатом, содержал статью о субсидии в 220 млн долл. производителям мяса бизонов и фермерам, выращивающим баклажаны, цветную капусту и тыкву, что объясняло низкие цены на эти виды продукции в 2000 и 2001 г. (*Los Angels Times*)
- Законопроект о распределении финансов на 2003 г. предусматривал выделение Агентству США по международному развитию (*U.S. Agency for International Development*) 2,5 млн долл. в *Orangutan Foundation* (Фонд орангутангов), располагающийся в Индонезии, и 1,5 млн долл. в *Dian Fossey Gorilla Fund* (Фонд горилл, созданный Дайаной Фосси). Сенатор Маккейн спросил при обсуждении: «Почему специальные предпочтения оказаны этим двум видам приматов? Как с остальными членами животного царства?» Маккейн также отметил, что в разделе этого законопроекта, посвященного пособиям при чрезвычайных ситуациях, содержится предложение включить фермеров, разводящих сомов, в программу выплат компенсаций владельцам крупного рогатого скота. Маккейн задал вопросом: «С каких это пор сомы стали столь же весомыми, как и коровы?» (Веб-сайт сенатора Маккейна mccain.senate.gov)

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) недовложения или избыточного вложения ресурсов в отдельный общественный товар; б) появления противоречий в результатах 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 прогрессивна.

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. 31.1а и 31.1б, 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. 30.2 (включая вариант «ничего не строить», 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»?
12. ***Интернет-вопрос.*** **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*) непосред-

ственно конкурирует с Почтовым ведомством США за клиентов экспресс-почты (письма и посылки). Предположим, вам необходимо 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?

13. ***Интернет-вопрос. Вычисление величины налога и определение средних налоговых ставок.*** Налоговое управление США (*Internal Revenue Service*) приводит в онлайновом 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

Макроэкономические аспекты политики



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 (антимонопольной) 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 политика 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 общенациональные, 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. 24. 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 $P = MC$ 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 недостаточно, 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 обеспечивать 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 сговор, 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 сговориться 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, сговоры в области 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 сговоров, могли предъявить ***иск о возмещении*** в троекратном размере от причиненного им ущерба.

Казалось, что закон Шермана предоставляет органам власти широкие возможности для действий против монополий. Однако первые же судебные истолкования 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–Кефовера от 1950 г.

Закон Селлера–Кефовера 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–Кефовера 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, ко-

торые 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 закона 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, добиваясь 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, выпуска новейших продуктов и экономии на масштабах деятельности. «Зачем применять антитрестовское законодательство для наказания эффективных, ведущих технологически и хорошо управляемых фирм?» — спрашивают они.

В течение последних 20 лет суды снова начали активно пользоваться правилом разумного подхода, а большинство современных экономистов и чиновников, занимающихся претворением антитрестовских законов в жизнь, отвергают строгий структурализм. 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 более свежий случай. Правительство даже не пыталось разделить монопольную структуру *Intel*, специализирующуюся на продаже 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. 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. вощеную 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 антитрестовские законы в жизнь более строго, чем другие. Степень настойчивости федеральных антитрестовских органов во многом определяла на каждом этапе и общий объем антитрестовских действий в экономике. Следует отметить, что отдельные фирмы могут подавать иски против других фирм на основе антитрестовских законов, но крупные антитрестовские 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 антитрестовских действий означает сокращение масштабов правовых действий, осуществляемых отдельными фирмами.

Почему одна администрация может более жестко претворять антитрестовские 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 антитрестовской политики.

Активная антитрестовская 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 сохранять 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 антитрестовских 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 монополизирует чаще всего потому, что пользуется более совершенными инновациями или имеет более профессионально подготовленный персонал. Однако, используя свою монопольную мощь для повышения цен, такие фирмы вольно или невольно 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 результа-

те возникает процесс *творческого разрушения* (о его сущности см. гл. 26), 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. ■ **32.1 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 правительство 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 разделиться 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. 32.1, 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. 32.1 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. 32.1 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, принадлежащим 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. 32.1 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* (филь-

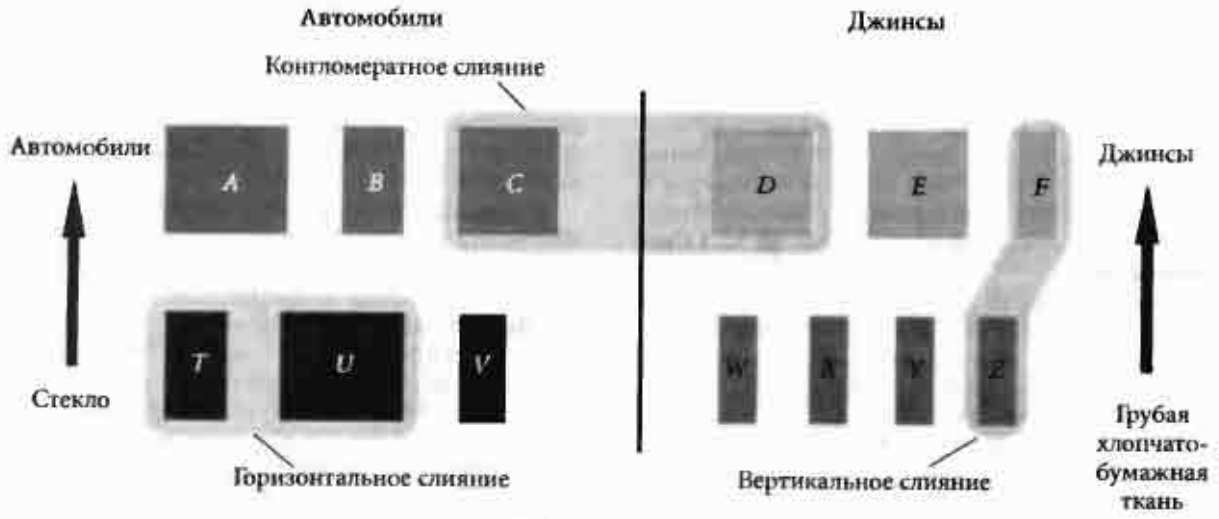


Рис. 32.1

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.

мы) 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. 25), 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 ($0^2 + 0^2 + \ldots + 0^2$). 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 между *Staples* и *Office Depot* – основных компаний, занятых розничной продажей канцелярских принадлежностей, а также между *WorldCom* и *Sprint* – двух конкурирующих друг с другом телекоммуникационных компаний.

Большинство ***вертикальных слияний*** не подпадает под действие антитрестовского законодательства, потому что они мало снижают конкуренцию на обоих рынках. (На рис. 32.1 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 встре-

тить 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 тайном сговоре, 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 сговор с целью установления цен или раздела продаж имел место, а не то, что тайное соглашение достигло цели или причинило серьезный ущерб другим сторонам.

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 поэтому 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 исполь-



Рассмотрим следующую ситуацию...

О сомах и сникерсах (а также других самых обыкновенных вещах)

Можно привести множество примеров последнего времени, связанных с фиксированием цен. Вот несколько из них:

- **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.**
- **Компании *ConAgra* и *Hormel* согласились заплатить более 21 млн долл. в качестве компенсации ущерба, нанесенного их политикой фиксирования цен на комбалу в масштабах всей страны.**
- **Компания *Reebok* согласилась компенсировать ущерб в размере около 10 млн долл. в соответствии с решением суда, обвинившего ее в фиксации минимальной цены, по которой магазинам разрешалось продавать футбольную форму.**
- **Министерство юстиции США наложило штраф на *UCAR International* в размере 110 млн долл. за сговор с конкурентами по фиксированию цен и разделению мирового рынка графитовых электродов, применяемых в сталелитейных предприятиях.**
- **Аукционные дома *Sotheby's* и *Christy's* были признаны виновными, так как в течение 6 лет они согласовывали свои действия по установлению одинаковых ставок комиссионных для продавцов товаров, выставляемых на их аукционах.**
- **Музыкальная индустрия согласилась заплатить 143 млн долл., чтобы уладить дело по фиксированию цен, в том числе по установлению минимальных цен на рекламу на компакт-диски.**

зовались 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 монопольная мощь постоянно ослабевает.

Краткое повторение 32.2

- Закон Шермана от 1890 г. признает незаконными ограничения торговли и монополизацию; закон Клейтона от 1914 г. с поправками закона Селлера–Кефовера 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. 24, 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 Теннеси и компанию *Amtrak*, 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. 32.1, там же перечисляются области их юрисдикции. В таблице также содержится 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 получат 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. 24. Чтобы разобраться в нем, следует еще раз внимательно изучить рис. 24.9

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.

Таблица 32.1

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 радиолюбители 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.

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. 24.7). 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 начинает 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 оправдано. 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, руководствующихся 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 картели, 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. 31).

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 одинаковым[1].

[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.

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 экономики[2]. Большинство выгод от дерегулирования приходятся на три отрасли: авиаперевозки, железные дороги и автоперевозки. Тарифы на авиаперевозки с учетом инфляции упали примерно на треть, и при этом безопасность авиаперевозок 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 электро-

[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.

энергетики. Здесь же, возможно, выявились и самые большие противоречия этого процесса. Дерегулирование 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 электроэнергии в Соединенных Штатах. Еще слишком рано заявлять, что дерегулирование оказалось успешным или неудачным.

Краткое повторение 32.2

- 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.
- Дерегулирование, начатое органами власти и проводимое в последние 30 лет, теперь дает обществу ежегодный заметный выигрыш за счет повышения эффективности.

Таблица 32.

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

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. 32.2.

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 компаний, 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, 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. 32.2, 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 регулирования слишком много. К сожалению, предельные издержки и выгоды социального регулирования определить не всегда легко, из-за чего имеющиеся у органов власти цифры могут оказаться совершенно 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

Сторонники социального регулирования утверждают, что она добилась больших успехов и в значительной степени способствовала повышению благосостояния общества. Они указывают, что проблемы, с которыми сталкивается социальное регули-

рование, являются масштабными и серьезными. По заявлению представителей Совета по национальной безопасности (*National Safety Council*), каждый год из-за несчастных случаев на работе умирает 5000 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 малозначащими, настаивают защитники этого подхода, так как выгоды от него становятся все более высокими. Однако общественность порой недооценивает эти выгоды, поскольку их труднее измерить, чем издержки, 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. Бизнес со своей стороны жалуется, 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 водители 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 Ярым оппонентам социального регулирования следует напомнить, 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 опас-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Соединенные Штаты против корпорации *Microsoft*

Недавнее антитрестовское 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 антитрестовского закона Шермана подали в суд антитрестовские 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 монопольный характер ее деятельности носит явно преходящий характер.

Решение окружного судо 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% долн этого рынка, принадлежащие *Microsoft*, несомненно, предоставляет компании монопольную мощь. Вместе с тем суд указал, что монопольное положение *Microsoft* не является незаконным, одноко 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*, выпускаемый *Netscape*. И наконец, по лицензии, полученной от *Sun*, *Microsoft* разработала программное

ных рабочих местах, опасных продуктах, дискриминационной политике найма работников, 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 32.3

- Социальное регулирование занимается условиями, в которых производятся товары и услуги, влиянием производства на общество и физическими характеристиками самих товаров.
- Сторонники социального регулирования указывают на крупные выгоды, вытекающие из политики, позволяющей 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.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

обеспечение для Windows на основе языка Java, делающее собственную программу Sun несовместимой с Windows.

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 судо федеральное правительство (к тому времени президентом США стал Буш) и Microsoft провели переговоры о предлагаемом варианте решения проблемы. С небольшими модификациями этот вариант стал основой для окончательного решения судо, 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, розработанная 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) обязол Microsoft предоставлять техническую информацию другим компаниям, чтобы они смогли разработывать свои программы так, чтобы те были способны работать как с Windows, так и с другой продукцией Microsoft.

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.

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, которое монополизирует или пытается монополизировать торговлю между отдельными штатами, является нарушителем.
2. 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.
3. 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.

4. Закон Селлера–Кефовера, принятый в 1950 г., запрещает одной фирме приобретать активы другой фирмы, если результатом является ослабление конкуренции.
5. 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.
6. 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.
7. Цель отраслевого регулирования состоит в том, чтобы защитить общество от рыночной власти естественных монополий путем регулирования цен и качества обслуживания.
8. 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.
9. 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.
10. 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.
11. 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–Кефовера (*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, намечаемое 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. 24.9. 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 антитрестовского 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?

15. ***Интернет-вопрос.*** **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.

16. ***Интернет-вопрос.*** **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)? Какие продукты обсуждаются в последнем пресс-релизе *CPSC*? Выявите две категории продукции, которые вам интересны, после чего обратитесь к заголовку «*Recolls by Product*» («Отзыв продуктов производителями»). Перечислите три конкретных отзыва с рынка по каждой из этих двух продуктовых категорий. Какими продуктами занимаются другие правительственные агентства, а не *CPSC*?

Сельское хозяйство: экономические и политические аспекты



Если вы едите, то уже вследствие только этого вы становитесь частью сельского хозяйства.

В условиях США сельское хозяйство является экономически важным направлением бизнеса, что объясняется рядом причин.

- Сельское хозяйство является одной из крупнейших отраслей национальной экономики и реальным примером модели совершенной конкуренции, описанной в гл. 23.
- Сельское хозяйство убедительно демонстрирует, к чему приводит применение политики, проводимой органами власти, когда эта политика не согласуется со спросом и предложением.
- Его деятельность убедительно свидетельствует об эффектах особых интересов, описанных в гл. 31, и следствиях погони за рентой.
- 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

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. Сельское хозяйство всегда было и остается рискованным и трудным бизнесом. Фактически в нем можно выделить две отдельные фермерские проблемы. Здесь различают **краткосрочную фермерскую проблему**, связанную с годовыми колебаниями цен на сельскохозяйственную продукцию и доходов фермеров, и **долгосрочную фермерскую проблему**, сущность которой определяется тем, что сельское хозяйство в настоящее время представляет собой сокращающуюся отрасль и из-за этого требуется перераспределять ресурсы, ранее направлявшиеся в эту отрасль, на другие варианты их использования.

Краткосрочная проблема: нестабильность цен и доходов

Краткосрочная проблема является результатом: 1) неэластичного спроса на сельскохозяйственную продукцию; 2) колебаний объема продукции, выпускаемой фермерами; 3) сдвигов 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, что по-

требители 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 природы 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. 33.1. 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 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 $0P_bbQ_b$. 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.

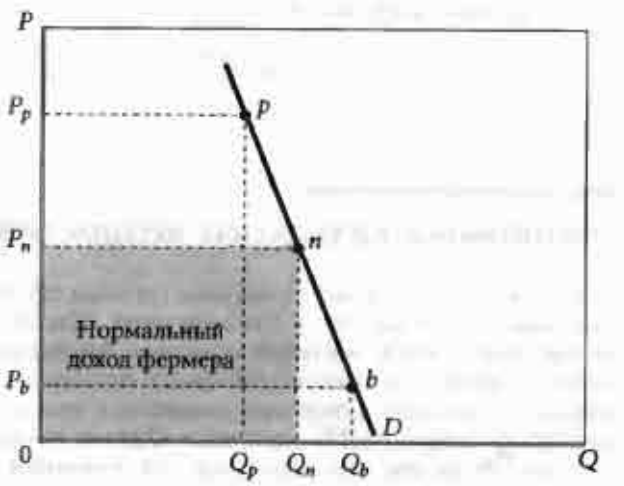


Рис. 33.1

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 $0P_bbQ_b$).

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 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. 33.2). Из-за 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.

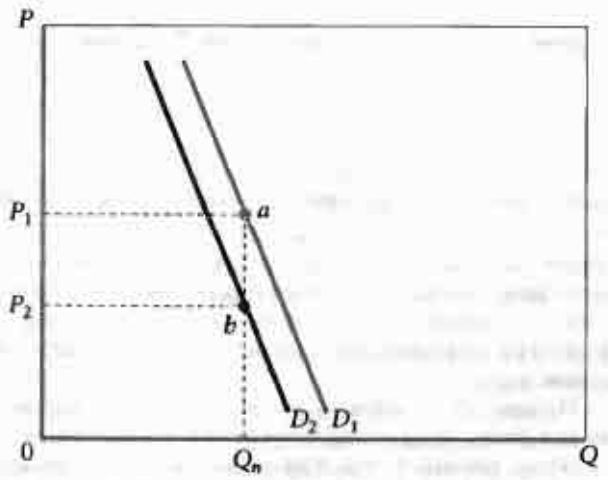


Рис. 33.2

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 $0P_1aQ_n$ до $0P_2bQ_n$), получаемых при данном объеме продукции.

Даже небольшое изменение спроса (с D_1 до D_2) вызовет значительное снижение доходов фермеров (с $0P_1aQ_n$ до $0P_2bQ_n$), 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, сопровождающие снижение спроса, заставляют многих фермеров закрываться 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. 33.3, эта зависимость после 1950 г. возросла. Из графика также видно, что как процентная доля общего объема сельскохозяйственной продукции 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 пониже-



Рис. 33.3

Экспорт фермерской продукции из США как доля общего объема сельскохозяйственной продукции в этой стране, 1950–2001 гг. Экспорт сельскохозяйственной продукции в процентном исчислении от общей фермерской продукции в Соединенных Штатах 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.

Источник: U.S. Department of Agriculture and Federal Reserve Bank of St. Louis.

ние 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 Восточной 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 политические взаимоотношения между Соединенными Штатами и Китаем и Соединенными Штатами 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. 33.4 показаны цены, скорректированные на величину инфляции, на крупный рогатый скот, свинину, пшеницу и кукурузу в течение периода с 1950 по 1998 г. На графике хорошо видна краткосрочная проблема – нестабильность цен. Наблюдается и долгосрочная проблема – общее снижение цен на сельскохозяйственную продукцию.

Долгосрочная проблема: сокращающаяся отрасль

К ценовой неэластичности спроса должны быть добавлены еще две характеристики рынков сельскохозяйственной продукции:

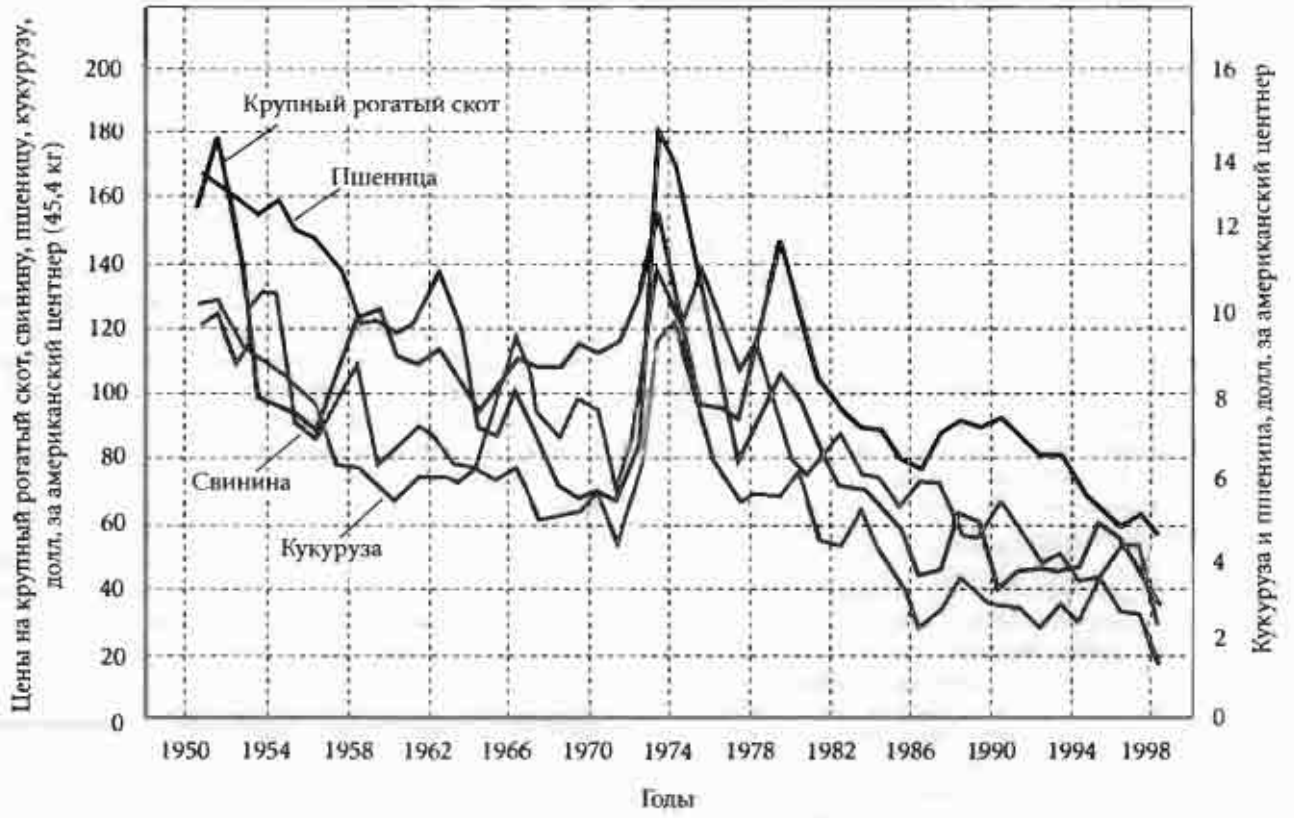


Рис. 33.4

Цены, скорректированные с учетом инфляции, на некоторые сельскохозяйственные продукты, производимые фермерами, 1950–1998 гг. Скорректированные с учетом инфляции, цены (в долларах 1998 г.) на крупный рогатый скот, свинину, пшеницу и кукурузу в течение второй половины XX в. наглядно демонстрировали как нестабильность, так и общее снижение.

- 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 1947 г. это число выросло до 13 человек. В 2002 г. каждый фермер производил продукцию, достаточную для обеспечения 106 человек! Несомненно, производительность сельского хозяйства в расчете на одного работника значительно выросла. Более того, за последние 50 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.

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.

Неэластичный спрос по доходу 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 Соединенных Штатах 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 реального 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.

Рост численности населения Как только минимальный уровень дохода достигается, потребление продовольствия и тканей отдельным потребителем становится относительно постоянной величиной. Поэтому последующий рост спроса на эти продукты прямо зависит от увеличения числа потребителей. В большинстве промышленно развитых стран, в том числе в США, спрос на сельскохозяйственную продукцию растет темпами, приблизительно равными темпам прироста населения. Но поскольку прирост населения США является относительно невысоким, увеличение объема покупок сельскохозяйственной продукции в этой стране также относительно небольшое и не может компенсировать более динамичное наращивание производства сельскохозяйственной продукции.

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. 33.5, где отражены значительный рост предложения и сравнительно умеренный прирост спроса. Из-за неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию даже небольшие изменения 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 $0P_1aQ_1$) превышает фермерский доход после

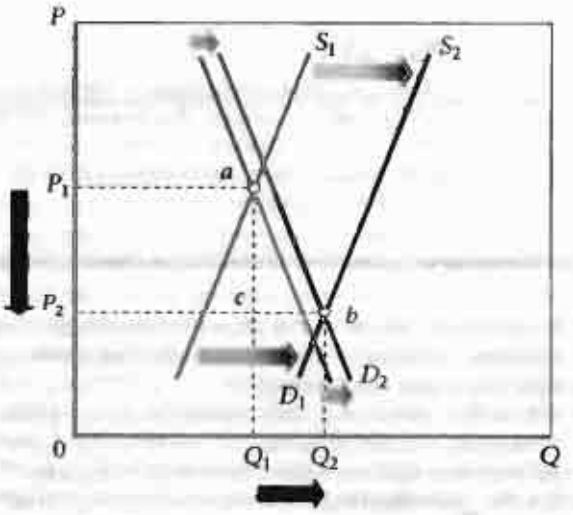


Рис. 33.5

Графическая демонстрация долгосрочной фермерской проблемы. В долгосрочном периоде рост спроса на сельскохозяйственную продукцию в США (с D_1 до D_2) отстает 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).

прироста предложения ($0P_2bQ_2$). 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. 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. 33.1. 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,

Таблица 33.1

Занятость в сельском хозяйстве США и число фирм, 1950–2000 гг.

Год	Млн человек	Занятость в сельском хозяйстве*	Количество ферм, тыс. ед.
		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

* В том числе фермеры, не использующие труд наемных работников, работники-добровольцы на фермах (работающие без оплаты), наемные работники.

Источник: U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, www.usda.gov/nass, and U.S. Department of Commerce, Census Bureau, www.census.gov/.

Международный ракурс 33.1

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 производством 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.

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 общего количества затрачиваемого в этой стране труда по сравнению с 11% в 1960 г. (Во вставке «Международный ракурс 33.1» сравниваются самые последние данные по числу занятых в процентном исчислении в сельском хозяйстве в ряде стран.)

Доход фермерских домохозяйств традиционно был намного ниже, чем домохозяйств, не относящихся к сельскому хозяйству. Однако сейчас этого дисбаланса нет. В 2001 г. средний доход фермерских домохозяйств составил 64 117 долл. по сравнению с 58 208 долл. у остальных американских домохозяйств. Уход части структур из сельскохозяйственного бизнеса и консолидация ферм повысили доход в расчете на фермерское домохозяйство (которых сейчас стало меньше, чем в прошлом). Что еще

более важно, члены фермерских домохозяйств все чаще стали работать в ближайших городках и поселках. В среднем только 10% дохода фермерских домохозяйств они получают за счет фермерской деятельности. **(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 сокращающейся отраслью.

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 1999 по 2002 г. американские фермеры в виде субсидий каждый год в среднем получали по 20 млрд долл. (Как показано во вставке «Международный ракурс 33.2», к фермерским субсидиям прибегают во многих странах.)

Международный ракурс 33.2

Субсидии сельскому хозяйству в некоторых странах

Значительную долю (в процентном исчислении) фермеры во многих странах получают в виде субсидий.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org.

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 и от которых, по большей части, нельзя полностью застраховаться.
- 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

возможности, 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 количество 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.

Анализ данных на рис. 33.6 показывает, почему фермерам выгодно, чтобы цены на их продукцию были основаны на 100%-м паритете. На этом рисунке показана динамика цен покупок и продаж за

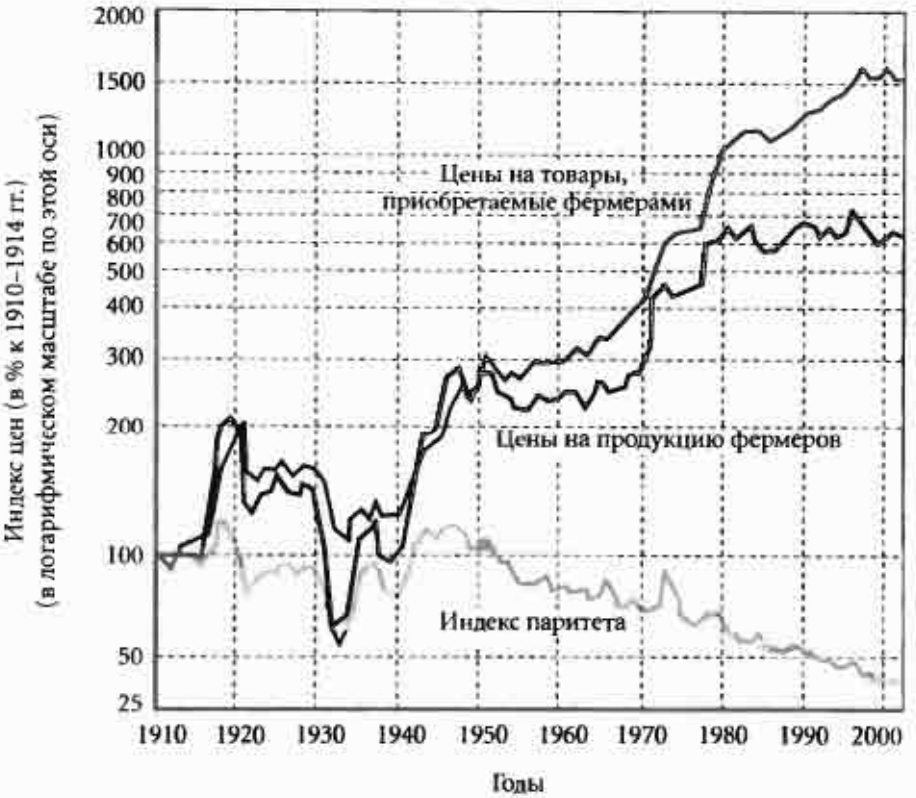


Рис. 33.6

Цены на продукцию фермеров и товаров, приобретаемых ими, в 1910–2002 гг. В последние 50 лет рост цен на товары, приобретаемые фермерами, опережает рост цен на продукцию фермеров. В результате этого паритет, т.е. соотношение полученных и выплаченных сумм, стал существенно ниже 100%.

Источник: U.S. Department of Agriculture, National Agricultural Statistics Service, www.usda.gov/nass.

более важно, члены фермерских домохозяйств все чаще стали работать в ближайших городках и поселках. В среднем только 10% дохода фермерских домохозяйств они получают за счет фермерской деятельности. **(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 сокращающейся отраслью.

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 1999 по 2002 г. американские фермеры в виде субсидий каждый год в среднем получали по 20 млрд долл. (Как показано во вставке «Международный ракурс 33.2», к фермерским субсидиям прибегают во многих странах.)

Международный ракурс 33.2

Субсидии сельскому хозяйству в некоторых странах

Значительную долю (в процентном исчислении) фермеры во многих странах получают в виде субсидий.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org.

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 и от которых, по большей части, нельзя полностью застраховаться.
- 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

возможности, 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 количество 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.

Анализ данных на рис. 33.6 показывает, почему фермерам выгодно, чтобы цены на их продукцию были основаны на 100%-м паритете. На этом рисунке показана динамика цен покупок и продаж за

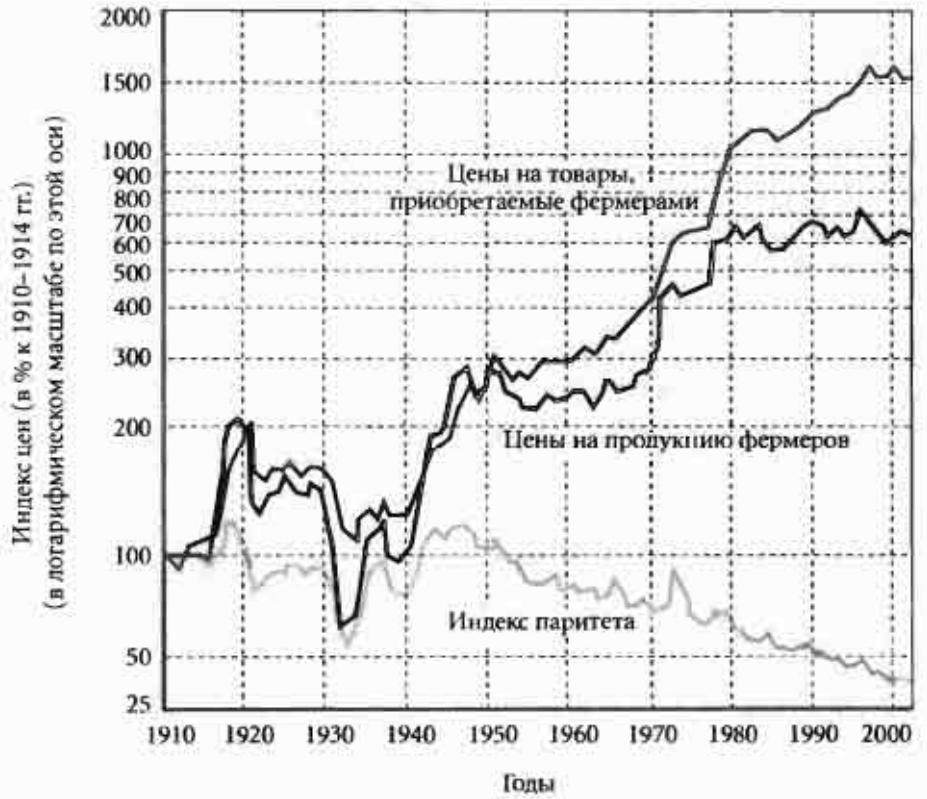


Рис. 33.6

Цены на продукцию фермеров и товаров, приобретаемых ими, в 1910–2002 гг. В последние 50 лет рост цен на товары, приобретаемые фермерами, опережает рост цен на продукцию фермеров. В результате этого паритет, т.е. соотношение полученных и выплаченных сумм, стал существенно ниже 100%.

Источник: U.S. Department of Agriculture, National Agricultural Statistics Service, www.usda.gov/nass.

период с 1910 по 2002 г. в процентах к базовому уровню 1910–1914 гг. Из рисунка видно, что к 2002 г. цены, по которым фермеры покупали товары, повысились почти в 16 раз, а цены, по которым фермеры продавали свою продукцию, возросли примерно в 7 раз по сравнению с базовым периодом.

Индекс паритета, показанный на рис. 33.6, равен отношению цен на продукцию фермеров к ценам на товары, приобретаемые фермерами, т.е.

$$\text{Индекс паритета} = \frac{\text{Цены на продукцию фермеров}}{\text{Цены на товары, приобретаемые фермерами}}.$$

В 2002 г. индекс паритета составлял примерно 38%, т.е. соотношение цен, по которым фермеры продавали свою продукцию, и цен, по которым они приобретали товары, в 2002 г. было таковым, что фермер мог купить всего 38% 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 программ ценовой поддержки, но все они имели почти одинаковый результат, хотя были и такие, которые дали незначительный или негативный эффект. Предположим, на рис. 33.7 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.

Выигрыши фермеров Фермеры, очевидно, выигрывают от ценовой поддержки. На рис. 33.7 валовые доходы повышаются с уровня, характерного для свободного рынка, $0P_ebQ_e$ до поддерживаемого уровня $0P_saQ_s$.

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,

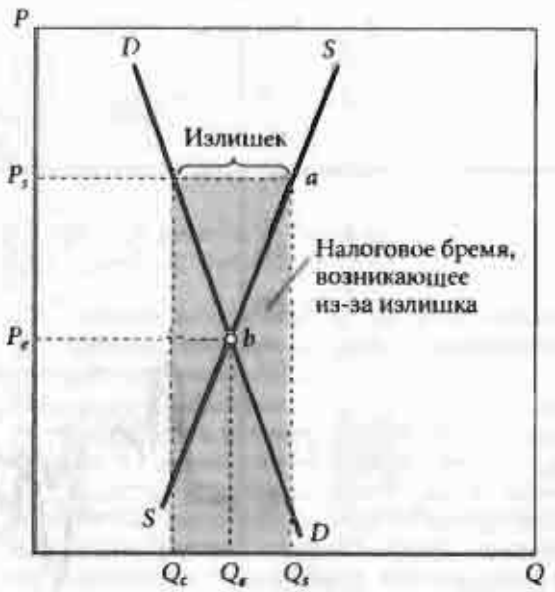


Рис. 33.7

Эффективно реализуемая ценовая поддержка приводит к образованию излишков сельскохозяйственной продукции. 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 продукции возрастает до Q_s, а излишек составляет $Q_s - Q_c$. Объем средств, переданных от налогоплательщиков фермерам, представлен зеленым прямоугольником.

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 бы не было при свободном рынке (P_e). При использовании модели совершенной конкуренции кривая рыночного предложения на рис. 33.7 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_eQ_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. 33.7 это добавочное налоговое бремя равно объему избыточной продукции $Q_s - Q_e$, умноженному на ее цену P_s. Графически размер этого бремени представлен затененным прямоугольником. Вспомним также, что сбор налогов как таковой вызывает снижение эффективности (см. рис. 31.5). 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. 33.7 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. 33.7. Политика поддержания цен порождает серьезные экономические 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. 33.7 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.

Новые применения 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 газолина — 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.

Внутренний и внешний спрос 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. Усилия органов власти, направленные на ограничение предложения и повышение спроса, без сомнения, способствовали уменьшению объема излишков сельскохозяйствен-

ной продукции, но ликвидировать их полностью они не позволили.

Краткое повторение 33.2

- 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 на 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.

Критика политики

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.

Критика системы поддерживаемых цен

Давайте сначала познакомимся с критическими высказываниями по поводу политики субсидий сельскому хозяйству. Как вы увидите, они довольно серьезны.

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 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 хозяйством 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 фермеров, 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 задумывалось. 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. 31. 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 «погони 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 делать 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 фер-

мерам 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. 33.7 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 продуктов, 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 «погони 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 9 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 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 Соединенные Штаты 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.

Возможно, наиболее важно, что сельскохозяйственные программы ЕС и США искажают мировую сельскохозяйственную торговлю и, как следствие, международное распределение ресурсов для сельского хозяйства. Побуждаемые 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%. На этих переговорах США выступили ярыми противниками политики поддержания цен, поэтому не остается сомнений в том, что и внутренняя политика в этой области также подвергнется переменам.

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 7 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 Соединенных Штатах 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 предусматривается 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** (***CCP***) 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 *CCP*. Но если цена будет ниже 2,63 долл., фермер получит выплату, размер которой будет определен на основе разницы цен. Система *CCP* 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 не были структурированы, 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 33.3

- 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 соединении 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, и цен, 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 хранение 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: а) за сме-

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.

шивание 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 и, 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 ежегодно выплачивало американским фермерам постоянно сокращающуюся сумму денег на время переходного периода до 2002 г., но размеры этих выплат не были привязаны к ценам или размеру урожая.
10. Когда в 1998 и 1999 гг. цены на зерновые резко упали, 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

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

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.

Во-вторых, лишенные 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 около 1,9 млрд долл. Превышение убытков над доходами, таким образом, составляет 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.

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 привели к 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.

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* (их 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

Краткосрочная фермерская проблема (*short-run farm problem*)
Долгосрочная фермерская проблема (*long-run farm problem*)
Агропромышленный комплекс (*agribusiness*)
Концепция паритета (*parity concept*)
Индекс паритета (*parity ratio*)
Ценовая поддержка (*price supports*)
Программы перераспределения посевных площадей (*acreage allotment programs*)
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*)

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 предложения.) 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:
   а) неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию;
   б) высокие темпы технического прогресса в сельском хозяйстве;
   в) умеренный долговременный рост спроса на сельскохозяйственную продукцию;
   г) 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. Но в то время как сельскохозяйственные цены в целом стабильно снижались, промышленные цены росли, т.е. в конечном счете сельское хозяйство фактически субсидирует промышленность».
6. «Так как все потребители в целом должны 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 проводится 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 приведенными ниже утверждениями? В каждом случае объясните, почему «да» или почему «нет».
    а. Проблема сельского хозяйства США состоит в том, что в стране слишком много фермеров. Это не ошибка фермеров, а недостаток государственных программ.
    б. Федеральное правительство обязано выкупать излишки сельскохозяйственной продукции у фермеров и передавать эти излишки в развивающиеся страны.
    в. 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: а) на внутренние цены на сельскохозяйственную продукцию; б) мировые цены на сельскохозяйствен-

ную продукцию; 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 почему «нет»? Удалось ли этому закону добиться общего объема субсидий фермерам? Почему «да» или почему «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 работают 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?
16. ***Интернет-вопрос.*** **Сельскохозяйственные цены: идут ли они вверх или вниз?** На веб-сайте *USDA* (www.usda.gov/nass/aggraphs/agrprices.htm) можно найти самые последние цветные диаграммы текущих данных по сельскохозяйственным ценам на фермерскую продукцию. 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?
17. ***Интернет-вопрос.*** **Размер ферм и доходы ферм от продаж.** Посетите веб-сайт www.usda.gov/nass/aggraphs/landinfarms.htm, на котором представлена информация о размере ферм и их доходах. Какие штаты 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 10 000 долл. за последний год? Более 100 000 долл.? Какая доля ферм в процентном исчислении получала 100 000 долл. от продаж и больше? Какая доля земель в процентном исчислении приходится на фермы, получающие от продаж 100 000 долл. и больше?

Неравенство в распределении дохода и бедность



Имеющиеся свидетельства позволяют высказать предположение, что в Соединенных Штатах диапазон получаемых доходов очень широк. Так, в 2001 г. продюсер кинофильмов Джордж Лукас (*George Lucas*) заработал 200 млн долл., телевизионная ведущая Опра Уинфри (*Oprah Winfrey*) – 150 млн долл., а автор книг Том Кленси (*Tom Clancy*) – 48 млн долл. Для сравнения: заработная плата президента Соединенных Штатов составляет 400 000 долл. в год, а обычный школьный учитель за это время зарабатывает 45 000 долл. Человек, работающий полный рабочий день по минимальной ставке заработной платы в ресторане быстрого обслуживания, получает около 10 000 долл. Выплаты денежных средств по программе социального обеспечения матери с двумя детьми в среднем не превышают 5000 долл.

В 2001 г. около 32,9 млн американцев, или 11,7% всего населения, жили в бедности. По оценкам, в том же году у 500 тыс. человек не было крыши над головой. В целом, за 2001 г. пятая часть самых богатых американских семей получила приблизительно 48% общего дохода страны, а пятая часть самых бедных – только 4%.

Каковы причины неравенства дохода? Снижается ли это неравенство со временем или оно, наоборот, растет? Удается ли Соединенным Штатам снижать уровень бедности? Каковы основные программы в Соединенных Штатах 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 Соединенных Штатах – один из самых высоких в мире; в 2001 г. он составил 66 863 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. 34.1 видно, что в 2001 г. до уплаты налогов примерно 21% всех семей имели годовой доход ниже 25 000 долл., в то время как 18% – 100 000 долл. и больше. Данные из этой таблицы позволяют предположить о наличии в Соединен-

ных Штатах значительного неравенства доходов в расчете на семью[1].

Таблица 34.1

Распределение личного дохода среди семей в США, 2001 г.

(1) Категории личного дохода, долл.	(2) Доли семей в данной категории, %
Ниже 10 000	5,3
10 000–14 999	4,3
15 000–24 999	11,3
25 000–34 999	11,9
35 000–49 999	15,7
50 000–74 999	20,8
75 000–99 000	13,1
100 000–199 999	14,6
200 000 и больше	3,0
	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 налогов) дохода каждого квантиля. Полученные таким образом результаты представлены в табл. 34.2, 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. 34.1 нанесены кумулятивные процентные данные семей – по горизонтальной оси и процент дохода, который они получают, – по вертикальной.

[1] Бюро по проведению переписей под «семьей» понимает группу из двух и более человек, связанных по рождению, браку или усыновлению и проживающих вместе. Бюро также собирает данные о «домохозяйствах», под которыми понимают одного или большее число людей, проживающих совместно. Распределение личного дохода среди домашних хозяйств отличается немного большей неравномерностью, чем его распределение среди семей.

Таблица 34.2

Распределение личного дохода среди американских семей по квантилям, 2001 г.

(1) Квантиль	(2) Доля общего дохода, %	(3) Верхний предел по доходу, долл.
Самые нижние 20%	4,2	24 000
Вторые 20%	9,7	41 127
Третьи 20%	15,4	62 500
Четвертые 20%	22,9	94 150
Самые верхние 20%	47,7	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. 34.1

Кривая Лоренца и коэффициент Джини. Кривая Лоренца – это удобный способ графически показать степень неравенства доходов. Площадь, лежащая между диагональю (линии полного равенства) и кривой Лоренца, показывает степень неравенства распределения всех доходов в США. Это неравенство, демонстрируемое графически, можно измерить и численно – при помощи коэффициента Джини, который определяется делением площади A (показанной зеленым цветом) на площадь $A + B$ (показанных зеленым и серым цветами).

Диагональная линия 0*e* 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 табл. 34.2, мы получим кривую Лоренца за 2001 г. Анализируя ее, обратите внимание, что точка *a*, соответствующая нижним 20% всех семей, показывает, что их доля доходов составляет 4,2%; нижние 40% семей получали 13,9% (4,2 + 9,7), что представлено точкой *b*, и т.д. Размер площади, окрашенной в зеленый 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 зеленый цвет, исчезла бы.

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 (0*fe*). 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:

$$\text{Коэффициент Джини} = \frac{\text{Площадь между кривой Лоренца и диагональной линией}}{\text{Общая площадь ниже диагональной линии}} = \frac{A\ (\text{площадь зеленого цвета})}{A + B\ (\text{площадь зеленого и серого цветов})}.$$

В отношении распределения дохода семей, показанного на рис. 34.1, коэффициент Джини равен 0,435. 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).

Поскольку коэффициенты Джини – это числовые параметры, их легче использовать, чем кривые Лоренца для сравнения распределения доходов по разным этническим группам и странам. Например, в 2001 г. коэффициент Джини для дохода американской семьи был следующим: у чернокожих – 0,447; для испаноязычных – 0,432; для белых – 0,426. Коэффициенты Джини по доходу домохозяйств в разных странах варьируются от 0,707 до 0,025. Вот несколько примеров этого рода: в Никарагуа он равен 0,603; Мексике – 0,519; Франции – 0,327; Швеции – 0,250; Японии – 0,249. **(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 Дженни 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 неравенство дохода, а двухлетние данные обнаружат полное совпадение.

Это обстоятельство оказывается важным, поскольку есть свидетельства, что на протяжении жизни человека его доходы распределяются очень неравномерно. 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 се-

мей распределяются более равномерно, чем в течение только одного года. Такое перемещение конкретных людей или семей из одной группы доходов в другую на протяжении длительного периода времени объясняется **динамичностью доходов.**

В недавнем исследовании Далласского федерального резервного банка было прослежено перемещение частных лиц из группы доходов (в качестве которых были выбраны квантили), в которой они были в 1975 г., в группу доходов, в которой они оказались в 1991 г. Почти 30% людей из группы с наиболее низкими доходами за это время переместились в группу с самыми высокими доходами. Несомненно, в эту группу вошли также многие из тех, кто в 1975 г. учились в колледже; к 1991 г. они стали высокооплачиваемыми врачами, адвокатами и бухгалтерами. За это время также изменился статус двух третей семей из средней категории доходов – они оказались в другой категории. Примерно 37% тех, кто в 1975 г. состоял в категории наиболее богатых людей, к 1991 г. перешли в категорию с более низкими доходами. Хотя данные, полученные в ходе этого исследования, впоследствии не уточнялись, экономисты не сомневаются, что за прошедшее время динамичность доходов в стране существенно изменилась.

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, чем более продолжительный период времени принимается для расчета, тем более равномерно распределяются доходы.

Последствия перераспределения доходов органами власти

Данные в табл. 34.1 и 34.2 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. 34.2 и в сопровождающей его таблице[2], 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 (темная кривая Лоренца) является гораздо менее равномерным, чем доходов после вычета налогов с учетом трансфертных платежей (светлая кривая Лоренца). Без перераспределения доходов органами власти 20% беднейших домохозяйств получили бы в 2001 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 Соединенных Штатах.

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 совести и не приспосабливается 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.

[2] Данные по доналоговым суммам в этой таблице отличаются от аналогичных данных, приведенных в табл. 34.2, поскольку в последнюю включены денежные трансферты. Кроме того, данные в табл. 34.2 приведены по семьям, в то время как на рис. 34.2 – по домохозяйствам. И наконец, данные на рис. 34.2 основываются на более широкой концепции доходов, чем данные, указанные в табл. 34.2.

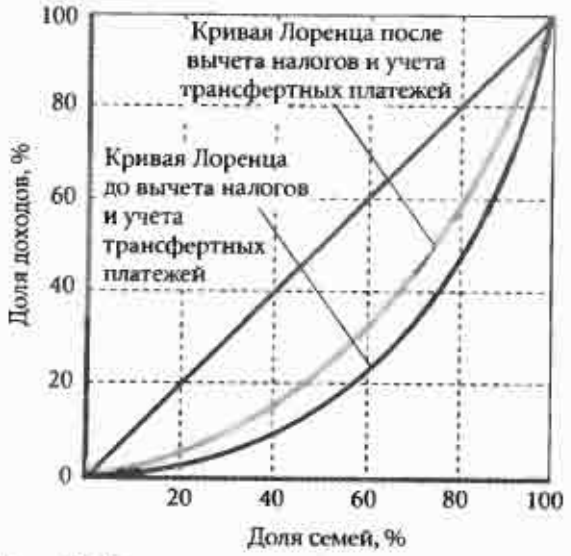


Рис. 34.2

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.

Квантиль	Доля всех доходов, полученная в 2001 г., %	
	(1) До выплаты налогов и учета трансфертных платежей	(2) После выплаты налогов и учета трансфертных платежей
Самые нижние 20%	0,9	4,5
Вторые 20%	6,9	10,3
Третьи 20%	13,7	15,6
Четвертые 20%	22,8	22,6
Самые верхние 20%	55,6	47,0

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%.

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 образование 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, Чин начинает работать сразу же после окончания средней школы, а Родригес — только после окончания колледжа. Следует, конечно, помнить, что различия такого рода могут быть и вынужденными, если, например, родители Чин 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 Соединенных Штатах, 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 счастливчики, 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 времени 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, недвижимости, 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 вздувать 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 завоевания господства на рынке группами лиц, получивших лицензии. То же самое относится и к *товарному* рынку: те, кто получают 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.)**

Краткое повторение 34.1

- Имеющиеся данные свидетельствуют о наличии значительного неравенства доходов в Соединенных Штатах: в 2001 г. самая богатая пятая часть (верхний квантиль) семей получает 47,7% доходов (если учитывать их до вычета налогов и трансфертных платежей), а на 20% получателей доходов, входящих в низшую категорию (нижний квантиль), приходится лишь 4,2% всех доходов.
- Графически неравенства доходов иллюстрирует кривая Лоренца, сравнивающая процентные показатели общего числа семей и общего дохода. Общее распределение доходов в численном виде показывает коэффициент Джини, для определения которого надо поделить площадь 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. Это достигается путем перераспределения доходов от семей из групп с высокими доходами к семьям из групп с низкими доходами. Основная доля перераспределяемого дохода приходится на трансфертные платежи.
- Объяснить неравенство доходов помогают различия в способностях, уровнях образования и профессиональной подготовки, предпочтения в выборе места работы на рынка 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 сместилось 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. 34.3 относительное распределение личных доходов показано во временной динамике. Вспомним, что личный доход определяется до выплаты налога и включает денежные трансферты, но не учитывает неденежных трансфертов. Давайте посмотрим, каким было такое распределение доходов в Соединенных Штатах и как оно менялось в течение трех периодов: с 1929 по 1947 г., с 1947 по 1969 г. и с 1969 по 2001 г.

Период с 1929 по 1947 г. Сравнение данных по распределению доходов за 1929 и 1947 г. позволяет высказать допущение о существенном снижении неравенства доходов, произошедшем за анализируемые годы. Процентная доля личного дохода, получаемого верхним квантилем, снизилась, а процентные доли остальных четырех квантилей возросли. Этому снижению неравенства во многом способствовал ряд факторов, действующих в период Второй мировой войны. Военное процветание устранило многие низкие доходы, характерные для эпохи жестокой безработицы в 1930-х гг., уменьшило разницу в оплате труда и благодаря резкому повышению цен на сельскохозяйственную продукцию увеличило доходы фермерских хозяйств. Эти факторы также временно ослабили дискриминацию при приеме людей на работу; к тому же все эти процессы сопровождались снижением доходов от собственности в общей совокупности доходов в стране.

Период с 1947 по 1969 г. Многие из факторов, способствующих усилению равенства в период Второй мировой войны, после ее завершения ослабли. За период с 1947 по 1969 г. в распределении доходов тенденция к уменьшению неравенства в целом сохранилась, но темпы этого уменьшения в значительной степени понизились. За этот период доля доходов людей из группы с самыми низкими доходами повысилась на 0,6 процентных пункта, в то время как доля людей из квантиля с самыми высокими доходами сократилась на 2,4 процентных пункта.

Период с 1969 по 2001 г. Распределение доходов по квантилям после 1969 г. стало более неравномерным. В 2001 г. самые нижние 20% семей получили только 4,2% всех доходов до выплаты налогов; для сравнения: в 1969 г. она равнялась 5,6%. В это же время доля доходов, полученных самими верхними 20%, возросла с 40,6 до 47,7%.

Во вставке «Международный ракурс 34.1» сравнивается степень неравенства доходов в Соединенных Штатах (в данном случае измеряемая в расчете на отдельного человека, а не семью) с рядом других стран. Самое большое неравенство доходов существует, как правило, в развивающихся странах.

Таблица 34.3

Распределение общих доходов до уплаты налога, полученное каждым квантилем и верхними пятью процентами семей в отдельные годы, %

Квантиль	1929	1935–1936	1947	1955	1969	1985	2001
Самые нижние 20%	12,5	4,1	5,0	4,8	5,6	4,8	4,2
Вторые 20%		9,2	11,8	12,2	12,4	10,9	9,7
Третьи 20%	13,8	14,1	17,0	17,7	17,7	16,9	15,4
Четвертые 20%	19,3	20,9	23,1	23,7	23,7	24,3	22,9
Самые верхние 20%	54,4	51,7	43,0	41,6	40,6	43,1	47,7
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Верхние 5%	30,0	25,6	17,2	16,8	15,6	16,1	21,0

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 2001 г. разница в заработной плате между выпускниками колледжей и средней школы выросла с 28 до 48% для женщин и с 22 до 43% для мужчин. А если воспользоваться так называемым *соотношением 90–10*, т.е. заработками 90 процентилей по сравнению с заработками остальных 10 процентилей, то разница повысилась с 3,6 в 1980 г. до 4,3 в 2001 г.[3]

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 «бебибума» 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

[3] Economic Policy Institute, www.epinet.org. Надбавка заработной платы преподавателей и других работников колледжей скорректирована с учетом различий в доходах, объясняемых расовыми и этническими причинами, семейным положением и особенностями регионального характера.

Международный ракурс 34.1

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.



Источник: World Development Report, 2003. pp. 236–237.

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 Соединенных Штатах. А увеличение числа эмигрантов в Соединенные Штаты, 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 Соединенных Штатов. Усиление неравенства в последние годы происходит и в ряде других промышленно развитых стран.

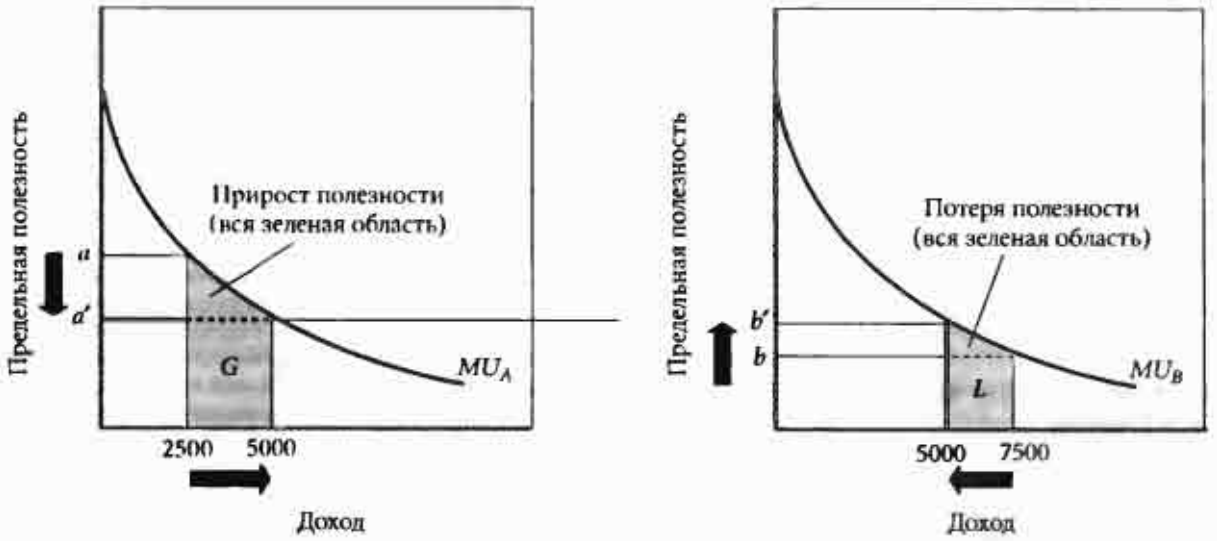
Для сравнения распределения доходов в разные временные промежутки можно воспользоваться кривой Лоренца. Если мы нанесем данные из табл. 34.3 за 1947 и 1969 г. в виде кривых Лоренца на рис. 34.1, то обнаружим, что положение этой кривой за период с 1947 по 1969 г. сместилось ближе к диагональной линии, а затем снова, если судить по данным за период с 1969 по 2001 г., от этой линии отодвинулось. Это означает, что сначала коэффициент Джини понизился, а затем вырос.

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 необходимо для максимизации удовлетворения нужд потребителя, или повышения предельной полезности. Обоснование этого аргумента можно найти на рис. 34.3, 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 удовлетворят 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 пре-



(а) Предельная полезность доходов Андерсона

(б) Предельная полезность доходов Брукса

Рис. 34.3

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.

дельной 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 (а), а предельная полезность последнего доллара из доходов Брукса – низкой (б). 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 $(a - b)$ (больший 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 получил 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. 34.3 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 распределили 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»! Основной 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

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.

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 крупного 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 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 2001 г. бедным считался одинокий человек, получающий менее 9039 долл. в год. Для семьи из четырех человек черта бедности составляла 18 104 долл., для семьи из шести человек – 24 195 долл. Воспользовавшись этим определением для анализа данных о доходах в Соединенных Штатах, мы обнаружим, что в 2001 г. в бедности жило около 11,7% всего населения, т.е. примерно 32,9 млн человек.

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. 34.4, бедность распределяется отнюдь не случайным образом. Так, например, **уровень бедности** (процент-

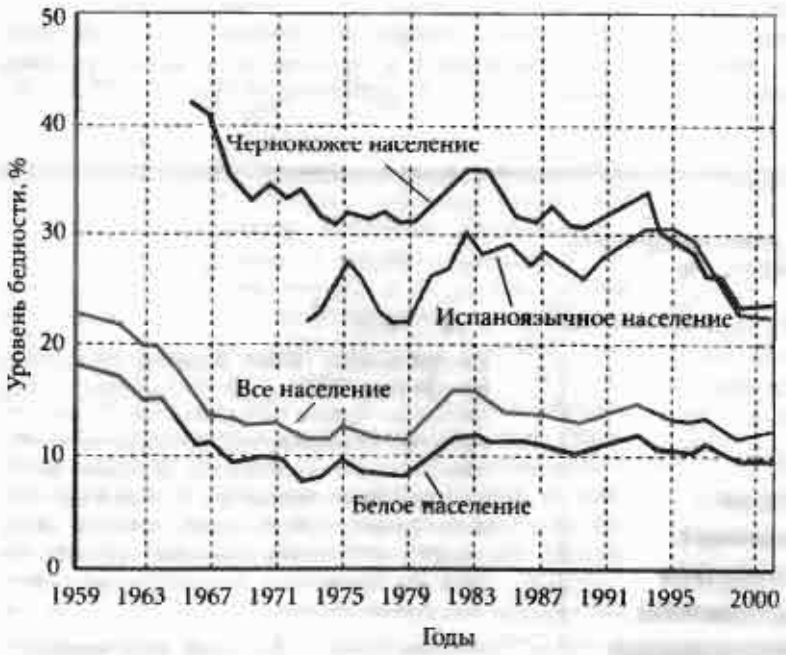


Рис. 34.4

Уровни бедности для всего населения, а также в зависимости от расового и этнического происхождения, 1959–2001 гг. В период с 1959 по 2001 г. уровень бедности среди чернокожего и испаноязычного населения США был гораздо выше среднего, а среди белых – ниже среднего. С 1959 по 1969 г. общий уровень бедности резко снизился, в 1970-е гг. стабилизировался, а в начале 1980-х гг. снова значительно возрос.

Источник: Bureau of the Census, www.census.gov/

ная доля бедного населения в общей численности) чернокожего и испаноязычного населения гораздо выше средненационального уровня, чем уровень бедности белых. В 2001 г. уровни бедности среди чернокожего и испаноязычного населения составляли соответственно 22,7 и 21,4%, тогда как среди белых – только 9,9%.

Из рис. 34.5 видно, что уровень бедности чрезвычайно высок среди семей, которые содержат женщины, среди лиц, родившихся за рубежом (неграждан), и среди детей, не достигших 18 лет. Замужество обычно ассоциируется с повышением уровня дохода; 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.

Несмотря на общее стремление людей и общества к избавлению от бедности, она довольно прочно и долго удерживается, особенно в некоторых группах населения. В частности, это характерно в первую очередь для чернокожего и испаноязычного населения, семей, которые содержат женщины, людей с низким уровнем образования, недостаточными трудовыми навыками в условиях рыночных отношений, а также людей, утративших социальную активность в результате приема наркотиков, алкоголизма или умственных расстройств; такие группы населения с большей вероятностью, чем другие, будут оставаться в бедности.

Динамика изменения уровня бедности

Из рис. 34.4 видно, что между 1959 и 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 1999 г. уровень бедности снова стал снижаться и в 2000 г. сократился до 11,3%. Однако затем из-за экономического спада он снова начал расти и в 2001 г. составил 11,7%.

«Невидимые» бедные

С фактами и цифрами, свидетельствующими о степени и характере бедности, довольно трудно примириться. В конце концов, США считаются обществом изобилия. Поэтому угнетающая статистика бедности сочетается с тем изобилием, которое мы видим ежедневно, но бедность в Америке в основном «невидима».

Это обстоятельство объясняется тремя причинами. Во-первых, исследования показали, что половина живущих в бедности принадлежит к данной категории всего лишь в течение 1–2 лет, а потом они благополучно выбираются из этого состояния. Поэтому многие из этих людей остаются «невидимыми» бедными, поскольку мы не считаем их постоянно нуждающимися. Во-вторых, «постоянно бедные» живут все более и более изолированно. Бедность концентрируется на заброшенных окраинах больших городов и ее едва ли можно заметить, когда проезжаешь по скоростному шоссе. Беднота из сельскохозяйственных и хронически отсталых районов Аппалачей, юга и индейских резерваций на юго-за-



Рис. 34.5

Распределение уровня бедности по группам населения, 2001 г. Непропорционально большое бремя бедности несут национальные меньшинства, дети, люди с низким уровнем образования и семьи, которые содержат женщины. У семейных людей, людей, работающих полный день, людей с дипломом высшего учебного заведения вероятность оказаться среди бедных намного ниже.

Источник: Bureau of the Census, www.census.gov/.

паде также находится вдали от «основных магистралей». В-третьих, бедняки остаются «невидимыми» и в политическом отношении. Они в основной массе не принадлежат ни к группам интересов, таким, как группа бизнесменов (чьи интересы представляет Торговая палата), группа рабочих (профсоюзы), ни к группе людей пожилого возраста (Ассоциация американских пенсионеров).

Система поддержания уровня доходов

Снижение бедности — явно приоритетная цель общества, о чем свидетельствует наличие значительного числа программ по поддержанию уровня доходов. Несколько наиболее важных программ перечислены в табл. 34.4. Несмотря на недавние попытки замедлить рост расходов на такие программы, они предусматривают привлечение крупных сумм денежных средств и 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 **именные программы**, 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 социального 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.

Программы OASDHI и Medicare **Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца** (*OASDHI*) — это очень масштабная программа социального страхования, финансируемая за счет обязательных налогов, взимаемых с заработков как нанимателей, так и лиц наемного труда. Она также известна как программа социального обеспечения и направлена на то, чтобы возместить работнику потерю заработка в связи с уходом на пенсию или снижением трудоспособности, а также оказать помощь семье в связи со смертью кормильца. Работник может уйти на пенсию в 65 лет и получать пособие в полном размере или в 62 года и получать неполное пособие. В случае смерти работника пособие получают пережившие его иждивенцы. Пособия для нетрудоспособных работников предусматриваются специальными статьями программы.

В настоящее время социальное страхование охватывает почти 90% всех работающих в США, около 46 млн человек получают чеки *OASDHI* примерно по 874 долл. в месяц. Эти пособия финансируются из налога на заработную плату, равного 15,3%. И работники, и работодатели вносят (данные на 2003 г.) по 7,65% с первых 87 000 долл., получаемых работником, с каждого вида зарабатываемого дохода. В эти 7,65% входят 6,2% выплат в фонд социального страхования и 1,45% в программу *Medicare*. Лица, самостоятельно обеспечивающие свою занятость, платят налог в размере 15,3% от трудовых доходов.

В 1965 г. к *OASDHI* добавили **Программу медицинского страхования (*Medicare*).** По этой программе страхования содержание в больницах престарелых и нетрудоспособных финансируется за счет налогов с заработка. Этот налог, равный 2,9%, начисляется на все виды зарабатываемого дохода. *Medicare* предоставляет также возможность добровольного страхования со скидкой, предназначенного для оплаты медицинской помощи.

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 2001 г. еженедельный размер пособия в среднем равнялся 238 долл. Число получателей пособий и общий уровень расходов в значительной степени зависят от экономических условий.

Таблица 34.4

Характеристика основных программ по поддержанию уровня доходов

Программа	Основание для получения льгот	Источник финансирования	Формы помощи	Расходы, млрд долл.*	Получатели льгот, млн человек
Программы социального страхования					
Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца (*OASDHI*)	Старость, нетрудоспособность, смерть родителя или супруга, величина заработка	Федеральные налоги на заработную плату, выплачиваемые работодателями и работниками	Выплаты наличными деньгами	432	46
Medicare	Старость или нетрудоспособность	Федеральные налоги на заработную плату, выплачиваемые работодателями и работниками	Субсидированное страхование от болезней	219	40
Пособия по безработице	Безработица	Федеральные налоги и налоги штата с работодателей	Выплаты наличными деньгами	32	10
Программы государственной помощи					
Дополнительные пособия малоимущим (*SSI*)	Старость или нетрудоспособность, величина доходов	Доходы федерального правительства	Выплаты наличными деньгами	35	7
Программа временной помощи нуждающимся семьям (*TANF*)	Некоторые семьи с детьми; размер дохода	Доходы федеральных, региональных и местных властей	Выплаты наличными деньгами и предоставление бесплатных услуг	14	5
Продовольственные талоны	Доход	Доходы федеральных властей	Талоны	20	18
Medicaid	Лица, имеющие право на получение пособия по программам *SSI* и *TANF* и нуждающиеся в медицинской помощи	Доходы федеральных, региональных и местных властей	Субсидированная медицинская помощь	207	42
Программа налоговых льгот на заработанный доход (*EITC*)	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, 2002, www.census.gov/; другие источники, связанные с органами власти; последние данные.

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*). 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 *OASDHI*.

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 2001 г. по этой программе помощь была оказана 5 млн людей (в том числе и детям).

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*) оказывает помощь в финансировании расходов на медицинское обслуживание тех лиц, которые принимают участие в программах *SSI* и *TANF*.

Программа налоговых льгот на заработанный доход (*EITC*) По этой программе работающим, но низкооплачиваемым семьям с детьми возмещаются суммы, равные налоговым скидкам. В соответствии с этой программой для таких семей размер федерального подоходного налога сокращается или они получают наличные средства, если выплаченные 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 состоянию на 2001 г., получателями льгот по этой программе были 26 млн человек, а общие расходы на реализацию этой программы составили приблизительно 55 млрд долл.

В табл. 34.3 не упомянуто 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.

Краткое повторение 34.2

- 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 32,9 млн человек, т.е. 11,7% населения США, в 2001 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 те, кто еще не достиг 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. 34.5.

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 работать 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, приве-

Таблица 34.5

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.

дет 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.

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 11.)**

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 людей, 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.

Программа временной помощи нуждающимся семьям

Реформа системы социального обеспечения, проведенная в 1996 г., покончила с прежним подходом федерального правительства, который в течение 60 лет гарантировал выделение денежной помощи бедным семьям. Вместо этого теперь федеральное правительство ежегодно выплачивает каждому штату единовременно определенную сумму денег из федерального бюджета, пользуясь которыми власти штата могут реализовывать собственные социальные и трудовые программы. Эти единовременные выплаты называются фондами *TANF*. Однако реформа *TANF* не ограничивается этим. Она также:

- устанавливает предел в 5 лет, в течение которых человек может получать выплаты по программе *TANF* и требует от здоровых взрослых людей работать после получения помощи в течение 2 лет;
- прекращает практику предоставления талонов на питание здоровым людям в возрасте от 18 до 50 лет (не имеющим 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 Дополнительные пособия малоимущим (*SSI*);
- устанавливает пятилетний период ожидания в получении общественной помощи для вновь прибывших законным образом эмигрантов, которые не стали гражданами США.

Оценка результатов программы TANF

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 концу 2002 г. эти цифры

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Насколько богаты американские семьи и как распределено богатство страны

В 2003 г. Федеральная резервная система сообщила о своих последних результатах анализа богатства семей (в виде чистого богатства, равного активам за вычетом обязательств) в Соединенных Штатах. За период с 1989 по 2001 г. богатство семей в значительной степени выросло и стало распределено еще более неравномерно.

Федеральная резервная система проводит обзор потребительских финансов в Соединенных Штатах каждые 3 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 2001 г. были существенно более высокими, чем в 1989 г. Другими словами, стоимость семейных активов росла намного быстрее, чем стоимость ее обязательств, в результате чего повысилась итоговая стоимость, или богатство. За период с 1989 по 2001 г. богатство медианной семьи и среднее богатство семьи соответственно выросли на 33 и 55%. Если говорить в целом, в настоящее время американские семьи богаче, чем они были в прошлом.

Таблица 1

Богатство медианной семьи и среднее богатство семьи, данные обзоров за 1989–2001 гг. (в долларах 2001 г.)

Год	Медианное значение, долл.	Среднее значение*, долл.
1989	64 600	255 400
1992	61 300	230 500
1995	66 400	244 800
1998	78 000	307 400
2001	86 100	395 500

* 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 которой ясно, что распределение богатства в значительной

сократились до 5,2 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.

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. Насколько замедление экономики в конце концов приведет к существенному увеличению числа получателей льгот, пока не ясно. Однако, если временно оставить в стороне эту неопределенность, 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 – это мощные силы борьбы с бедностью; несомненно, свой вклад в этот процесс вносят и стимулы программ социального обеспечения (как и дестимулирующие факторы).

РЕЗЮМЕ

1. Для Соединенных Штатов характерно значительное неравенство в распределении личного дохода. 20% наиболее обеспеченных семей получают 47,2% совокупного дохода, тогда как 20% малообеспеченных семей – только 4,2%.
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.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Таблица 2

Процентные показатели общего богатства семей по различным процентильным группам, данные обзоров за 1989–2001 гг.

Год	Процентильное распределение богатства		
	Нижние 90%	Верхние 10%	Верхний 1%
1989	32,6	67,4	30,3
1992	32,8	67,2	30,2
1995	32,2	67,8	34,6
1998	31,4	68,6	33,9
2001	30,2	69,8	32,7

степени неравномерно. В 2001 г. 10% самых богатых семей владели 70% общего богатства, а 1% самых богатых – 33% богатства. Нижние 90% семей владели только 30% всего богатства в стране.

Более того, общая тенденция свидетельствует об усилении неравенства в распределении богатства. В 1989 г. в США нижние 90% семей владели 33% общего богатства, хотя в 2001 г. их доля в процентном исчислении снизилась до 30%. Доля богатства, принадлежащая верхнему 1% американских семей, наоборот, повысилась: с 30% в 1989 г. до 33% в 2001 г. (хотя эта цифра ниже максимальной цифры, равной 35% в 1995 г.).

Таким образом, если исходить из нормативной точки зрения, табл. 1 и 2 представляют комбинацию «смешанных новостей». Положительная новость заключается в том, что медианное и среднее богатство в Соединенных Штатах за период с 1989 по 2001 гг. 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?

Источник: Ana M. Aizcorbe, Arthur B. Kennickell, and Kevin B. Moore, «Recent Changes in U.S. Family Finances: Evidence from the 1998 and 2001 Surveys of Consumer Finances», *Federal Reserve Bulletin*, January 2003, pp. 1–32; Arthur B. Kennickell, «A Rolling Tide: Changes in the Distribution of Wealth in the United States, 1989–2001», Survey of Consumer Finances working paper, March 2003.

3. Коэффициент Джини показывает общее распределение доходов и определяется делением площади 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) в значительной мере сокращают неравенство доходов, налоги также сокращают это неравенство, но не в такой мере, как трансфертные платежи.
5. 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.
6. Данные переписи показывают, что неравенство доходов существенно снизилось в период с 1929 г. по конец Второй мировой войны, но после 1969 г. снова усилилось. Главная причина этого возрастания неравенства доходов – повысившийся спрос на высококвалифицированных работников, в результате чего их доходы сильно выросли.
7. 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.
8. Данные текущего учета показывают, что 11,7% американцев живут в бедности. Чаще всего к бед-

ным относятся семьи, в которых кормильцем является женщина, дети, чернокожие и испаноязычные.

9. Действующая в настоящее время система поддержания доходов включает программу социального страхования (Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца, *OASDHI*), Программу медицинского страхования (*Medicare*), а также программы государственной помощи (Программу дополнительных пособий малоимущим (*SSI*), Программу временной помощи нуждающимся семьям (*TANF*), Программы обеспечения продовольственными талонами и медицинской помощи (*Medicaid*), Программу налоговых льгот на заработанный доход (*EITC*)).
10. Программы государственной помощи трудно разрабатывать, поскольку их цели – сокращение бедности, поддержание стимулов к трудовой деятельности и сокращение затрат по программам – часто противоречат друг другу.
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 2002 г. сильная экономика и программа *TANF* сократили в США долю расходов на социальное обеспечение более чем наполовину.

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 равенства доходов и эффективности (*equality – efficiency tradeoff*)
Уровень бедности (*poverty rate*)
Именные программы (*entitlement programs*)
Программы социального страхования (*social insurance programs*)
Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца (*Old Age, Survivors, and Disability Health Insurance, OASDHI*)
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 обеспечения продовольственными талонами (*food-stamp program*)
Программа медицинской помощи (*Medicaid*)
Программа налоговых льгот на заработанный доход (*earned income tax credit, EITC*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ

1. Воспользуйтесь квантилями и кратко обобщите степень неравенства доходов в Соединенных Штатах. Каким образом и в какой степени правительству удается снизить степень этого неравенства?
2. ***Ключевой вопрос*** Предположим, Эл, Бэт, Кэрол, 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 1969 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 уравнять доходы или экономические возможности? Тождественны ли понятия «справедливость» и «равенство» при распределении дохода? В какой степени справедливо неравенство доходов, если оно вообще может быть справедливым?
8. Проведите подробный анализ следующего утверждения: «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 экономика со справедливым распределением доходов может быть одновременно и эффективной»[4].
9. Прокомментируйте или объясните следующие утверждения:
   а. Если всех наделить одинаковыми доходами, это, конечно, вызовет у людей вовсе не одинаковые чувства радости и удовлетворения.
   б. Равенство – это высшее благо: чем богаче мы становимся, 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. В чем заключаются существенные различия между программами социального страхования и государственной помощи? Каковы основные критические высказывания по поводу нашей нынешней системы поддержания уровня доходов?
11. ***Ключевой вопрос*** В приведенной ниже таблице показаны три гипотетических плана государственной помощи.

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

   а. Определите для каждого плана размер основного пособия, процент сокращения пособий и доход, целиком используемый на покрытие потребительских нужд.
   б. Какой план для общества самый дорогостоящий? Самый дешевый? Какой план больше всего способствует уменьшению бедности? Какой меньше всего? Какой план больше всего 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: с одной стороны, нельзя поднять доходы семьи выше уровня бедности, а с другой – одновременно сохранить стимулы к трудовой деятельности и свести к минимуму стоимость программы».

[4] Перефразировано из работы Andrew Schotter, *Free Market Economics* (New York: St. Martin's Press, 1985), pp. 30–31.

12. Какая 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 срок получения пособий?
13. (***Последний штрих***) Вернитесь снова к табл. 1 во вставке «Последний штрих» и вычислите соотношение средних показателей богатства и богатства медианной семьи по каждому году из пяти приведенных в таблице 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, 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.
14. ***Интернет-вопрос.*** **Какой должен быть доход у семьи, чтобы она попала в список 5% самых богатых?** Посетите www.census.gov, веб-сайт *U.S. Census Bureau* (Бюро по проведению переписей) и выберите заголовки «*Income*» («Доход»), подразделы «*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 в таблице 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?
15. ***Интернет-вопрос.*** **Бедность растет или ослабевает?** Посетите www.census.gov, веб-сайт *U.S. Census Bureau* (Бюро по проведению переписей) и выберите заголовок «*Poverty*» («Бедность»), подраздел «*People*» («Люди»). Используйте данные этого сайта и ответьте на следующие вопросы:
    а. Стало ли число живущих за чертой бедности в США в последний год больше или меньше, чем в предыдущий? Сравните общую ситуацию по этому показателю с той, которая была в стране 10 лет назад.
    б. Стал ли уровень бедности (в процентах) за прошедший год выше или ниже предыдущего в отношении всего населения, детей моложе 18 лет, чернокожих, уроженцев Азии, островов Атлантического океана, белых?
    в. В скольких штатах уровень бедности повысился в сравнении с прошедшим годом?

Институты и проблемы рынка труда: профсоюзы, дискриминация, иммиграция



В этой главе мы рассмотрим по отдельности три важнейшие характеристики рынка труда: профсоюзное движение, дискриминацию и иммиграцию. Хотя все они являются очень заметными чертами одного рынка, в иных отношениях они друг с другом связаны относительно слабо.

- В первой части этой главы мы проанализируем профсоюзное движение. Прежде всего мы разберемся, кого принимают в профсоюзы, что такое коллективный договор и каковы причины упадка профсоюзного движения в последнее время. Затем мы изучим влияние профсоюзов на уровень заработной платы, эффективность и производительность труда в экономике.
- Затем мы обратимся к проблеме дискриминации на рынке труда и обсудим типы дискриминации и связанные с ней издержки, а также познакомимся с экономическими теориями дискриминации и некоторыми приемами современной антидискриминационной политики.
- Последняя часть главы посвящена иммиграции, т.е. притоку в Соединенные Штаты людей из-за рубежа. Здесь мы прежде всего остановимся на масштабах легальной и нелегальной иммиграции и ее экономических последствиях.

Профсоюзное движение в Америке

По состоянию на 2002 г. в профсоюзах состояли около 16 млн работников, т.е. приблизительно 13,2% всех людей, получающих за свой труд заработную плату или жалованье. (Во вставке «Международный ракурс 35.1» сравнивается процентная доля членов профсоюза в США и других странах.) Около 13 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 3 млн членов состоят в **независимых профсоюзах**, не связанных с *AFL-CIO*. 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*).

Международный ракурс 35.1

Доля членов профсоюзов среди работающих в некоторых странах

Сравнение числа членов профсоюзов в большинстве промышленных стран показывает, что в США их доля довольно невелика.



Источник: органы статистики в каждой стране; последние данные.

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. 35.1а, 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. 35.1б 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 15% мужчин, работающих по найму и сдельно, состоят в профсоюзах, в то время как для женщин этот показатель составляет 12%. По тем же причинам доля членов профсоюзов среди чернокожих (17%) выше, чем среди белых (13%). У испаноязычных американцев эта доля еще ниже – всего 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 13,2%. В последние годы значительно сократилось даже абсолютное число членов профсоюзов. Если в 1980 г. в профсоюзах состояли более 22 млн работников, то в 2002 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.



(а) Доля членов профсоюзов по отраслям, %

(б) Доля членов профсоюзов по профессиям, %

Рис. 35.1

Доля членов профсоюзов среди занятых и работающих по найму в ряде выбранных отраслей и профессий по состоянию на 2002 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 профсоюзе 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 проф-

союзным 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 занятости 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 «пряннику» – 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 удивительно 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 прерогативы 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 *прерогатив администрации*. Многие коллективные договоры между администраци-

ей и работниками содержат статьи, в которых указано, что определенные решения принимаются исключительно администрацией предприятия или компании. Прерогативы администрации обычно охватывают такие проблемы, как размер и месторасположение предприятий, номенклатура товаров, виды оборудования 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 иностранным 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 исчерпывающем 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 посчитает, 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 35.1

- Примерно 13 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 13,2% всех людей, получающих за свой труд заработную плату или жалованье.
- Степень юнионизации сильно различается и в первую очередь зависит от отрасли и рода занятий.
- 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. 28 (см. рис. 28.5, 28.6 и 28.7 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. 35.2), 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. 28.1, позволяет высказать предложение, что профсоюзы действительно располагают небольшими возможностями, позволяющими им повысить реальную зарплату трудящихся в целом. К тому же на рис. 28.1 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 (нечлены 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 в 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 2002 г. произошло всего 19 забастовок, 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 2002 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 небастующих фирмах, которые как-то связаны с забастовавшим предприятием, например, поставляют ему ресурсы или, наоборот, получают от него какие-то товары и услуги. Например, продолжитель-

ная забастовка в автомобильной промышленности окажет 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. 35.2 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,

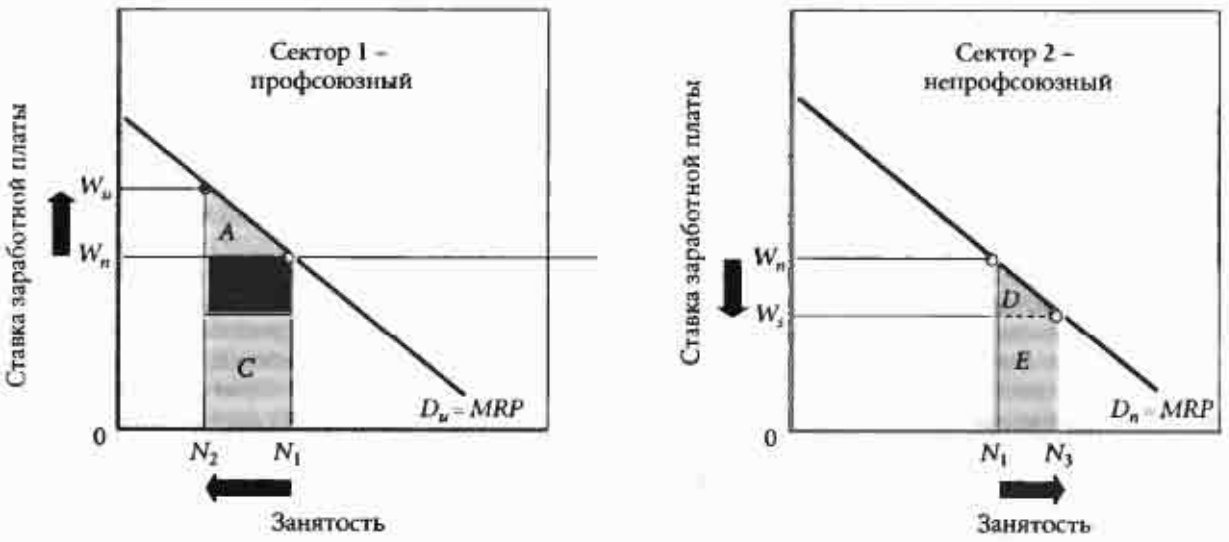


Рис. 35.2

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_u 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.

где им предоставили работу. Это увеличение предложения рабочей силы в секторе (на рисунке не показано), где работают нечлены профсоюза, с N_1 до N_2 приведет к снижению заработной платы с W_n до W_x.

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, 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 работника N_1N_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 2002 г. это стоило обществу от 21 млрд до 42 млрд долл., или от 72 до 144 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 выражать свое недовольство работодателям, потому что резко повышается риск их увольнения «как бунтовщиков». Профсоюзы же при обсуждении проблем и претензий к ад-

министрации 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 35.2

- 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. 36.1 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

Таблица 36.1

Выборочные данные за 2001 г. о дискриминации и неравенстве возможностей

Показатели	Чернокожие	Испаноязычные	Белые
Поступления и доходы			
Средненедельный доход, долл.:			
Мужчины	518	438	694
Женщины	451	385	521
Медианный доход семей	33 598	34 490	61 647
Доля бедных семей, %	21,4	22,7	9,9
Участие в рабочей силе и занятость			
Участие в рабочей силе:			
Мужчины	68,5	79,8	75,1
Женщины	62,9	56,8	59,7
Доля безработных, %:			
Мужчины	9,3	6,0	4,3
Женщины	8,1	7,4	4,1
Образование			
Доля людей, окончивших не менее 4 классов средней школы, %:			
Мужчины	79,5	55,5	88,6
Женщины	78,8	58,0	88,6
Доля людей, имеющих, по крайней мере, 4 года обучения в колледже:			
Мужчины	16,0	8,2	30,4
Женщины	18,2	13,3	36,9
Распределение по профессиям (доля в общей занятости, %)			
Управленческая деятельность и профессиональные занятия:			
Мужчины и женщины	22,6	14,6	31,9
Работа в сфере услуг:			
Мужчины и женщины	21,5	20,4	12,4

* В возрасте 25 лет или старше.

Источник: Bureau of Labor Statistics, www.bls.gov; Census Bureau, www.census.gov/.

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 считается, что те, кто прибегают 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 встречается 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 чернокожих 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. 35.1) чернокожих 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, чернокожих 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. 35.3. Если экономика соответствует данной точке, это свидетельствует, что в ней выпускается такая комбинация инвестиционных и потребительских товаров (здесь они соответственно обозначены K_d и C_d), которая менее предпочтительна, чем комбинации товаров, представленные

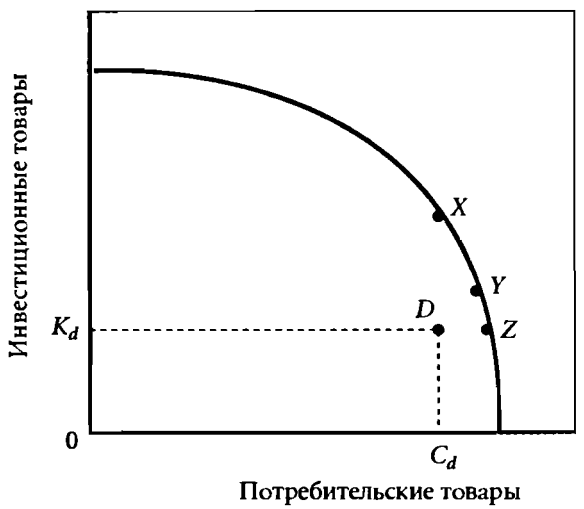


Рис. 35.3

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.

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 дискриминацию 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. ■ **35.1 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 чернокожих работников.

Коэффициент дискриминации Белый наниматель, имеющий подобные предубеждения, ведет себя так, как если бы прием на работу чернокожих 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 чернокожего, его издержки в этом случае равны ставке заработной платы чернокожих работников (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 чернокожего 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 чернокожего, 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 чернокожего работника равна 8 долл., так как в этом случае итоговые издержки найма и чернокожего, и белого равны 10 долл.:

10 долл. (ставка белого работника) =
= 8 долл. (ставка чернокожего работника) +
+ 2 долл. (коэффициент дискриминации).

Из этого следует, что предубежденный против чернокожих работников предприниматель будет нанимать их только в том случае, если ставка заработной платы чернокожего значительно ниже ставки белого работника. Под словом «значительно» понимается сумма не меньше, чем коэффициент дискриминации.

Чем больше предубежденность работодателя против чернокожих работников, и значит, чем выше коэффициент d, тем более значительной будет разница в оплате труда между чернокожими 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 чернокожих работников, если при одинаковой квалификации их заработная плата будет одинаковой. Откровенно предвзятый работодатель, d которого стремится к бесконечности, не возьмет на работу чернокожего, 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 чернокожих работников. Более того, если разница в уровне заработной платы чернокожих и белых работников станет больше d, такие предприниматели даже *предпочтут* брать на работу чернокожих. В нашем примере, если при одинаковой квалификации работников белым нужно платить 10 долл., а чернокожим – лишь 7,5 долл., даже предвзятые белые работодатели станут нанимать чернокожих работников. 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 чернокожего работника.

Если же уровень заработной платы белых работников составляет 10 долл., а черных – 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».

Предрассудки и соотношение рыночной заработной платы чернокожих и белых работников При заданном уровне предложения труда чернокожих работников фактическое отношение заработной платы чернокожих и белых работников зависит от совокупного уровня предрассудков белых работодателей. Чтобы понять, как устанавливается такое соотношение, рассмотрим рис. 35.4, который иллюстрирует состояние рынка труда *чернокожих* работников. Предположим, что первоначально спрос на труд чернокожих работников задан кривой D_1. На рынке установилось равновесие, при котором уровень заработной платы *чернокожих* составляет порядка 8 долл., а количество занятых – 16 млн человек. Если предположить, что уровень заработной платы *белых* равен 10 долл., то отношение заработной платы чернокожих и белых работников составляет 0,8 (8 долл. / 10 долл.).

Теперь допустим, что в дальнейшем коллективное предубеждение белых нанимателей против чернокожих усиливается, т.е. коэффициент d возрастает. Увеличение d означает, что теперь издержки работодателей, которые они связывают с применением труда чернокожих, для каждого данного уровня заработной платы чернокожих также возрастают, что сокращает спрос на труд чернокожих, т.е. кривая спроса смещается из положения D_1 в положение D_2. Уровень заработной платы чернокожих 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 чернокожих и тем меньше соотношение заработной платы чернокожих 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 чернокожих при заданном уровне его оплаты, так что спрос на труд чернокожих работников возрастает от D_1 до D_3. В такой ситуации заработная плата чернокожих увеличивается до 9 долл., а занятость – до 18 млн. В результате ослабления предрассудков у белых работодателей заработная плата чернокожих возрастает, а значит, увеличивается и реальное соотношение заработной платы чернокожих и белых работников. Если в нашем случае заработная плата белых осталась на уровне 10 долл., то отношение заработной платы чернокожих работников к заработной плате белых возросло до 0,9 (9 долл. / 10 долл.).

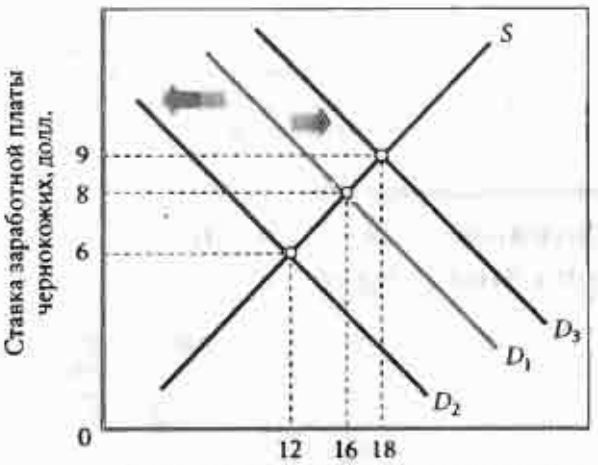


Рис. 35.4

Уровень заработной платы и занятости чернокожих работников в модели предпочтения дискриминации. Рост предубеждения у белых работодателей против чернокожих работников 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 чернокожих и белых работников. Напротив, чем больше белых нанимателей избавляется от своих предрассудков, тем больше спрос на труд чернокожих. В данном случае наблюдается рост спроса от D_1 до D_3, в результате чего растет уровень заработной платы чернокожих и количество занятых. Отношение заработной платы чернокожих и белых работников также возрастает.

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 чернокожих работников одинаковой квалификации составляет, например, 2 долл., что позволяет предпринимателям, не имеющим предрассудков, нанимать чернокожих работников за меньшие деньги, чем белых. Фирмы, которые будут использовать преимущественно чернокожих 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 чернокожих работников. Более низкие издержки

производства позволят фирмам, использующим чернокожих, 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 остается 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 индивидуальной 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 многие молодые люди в большей степени защищены от попадания в несчастные случаи, чем молодые девушки в среднем, 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 предрассудках 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, чернокожих и некото-*

рых 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. Чернокожие 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 чернокожих), допустим, 6 млн мужчин и 6 млн женщин.
- В экономике имеется три вида деятельности, *X*, *Y* и *Z*, имеющих одинаковые кривые спроса на труд, как показано на рис. 35.5.
- 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. 35.5 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. 35.5в для профессии *Z* показывает увеличение ВВП вследствие привлечения 2 млн женщин в профессию *Z*. Хотя общество выигрывает за счет увеличения ВВП, выпускаемой в профессии *Z*, в целом оно теряет. Величина этой потери эквивалентна сумме двух затененных площадей на рис. 35.5а и 35.5б. 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 мужчинам, 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. 35.5) ВВП возрастет на величину, равную сумме двух затененных трапеций на рис. 35.15а и 35.5б. В то же время из-за того, что 2 млн женщин покинут профессию *Z*, ВВП сократится на величину, равную площади затененной трапеции на рис. 35.1в. 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. 35.3 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.)



Рис. 35.5

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 уравняло бы заработную плату мужчин и женщин на уровне B и привело бы к чистому приращению национального продукта.

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 35.3

- 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 цветных 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 являет-

ся 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, посчитают, 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 чернокожей 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. 35.2, правительство США объявило некоторые действия частных компаний, касающиеся найма на работу, продвижения по службе, выплат заработной платы, незаконными.

Противоречивость позитивных действий

Давайте разберем последний пункт табл. 35.2. **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 предо-

Таблица 35.2

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 г., 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.

ставление 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 быстрейшего 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 обществу, 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 чернокожих. 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 фе-

деральных 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 действий лишь с целью обеспечения расового разнообразия студентов 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 получат 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 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 35.4

- 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. Большему или меньшему количеству людей следует разрешать переселяться в США? Как разрешить проблему нелегальных мигрантов?

Международный ракурс 35.2

Распределение иммигрантов в США по странам, 2001 г.

Более половины из 1 064 318 легальных иммигрантов, приехавших в США в 2001 г., родились в перечисленных ниже десяти странах.



Источник: Immigration and Naturalization Service (Служба иммиграции и натурализации), www.immigration.gov/.

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. Около трети среднего ежегодного прироста населения США за последний период приходится на долю иммигрантов. (Во вставке «Международный ракурс 35.2» показано, из каких стран прибывали иммигранты в США в 2001 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 100 тыс.

человек, большинство из которых прибывают из Мексики, стран Карибского бассейна и Латинской Америки.

Экономические аспекты иммиграции

Некоторое представление о последствиях иммиграции можно получить, если проанализировать рис. 35.6. На рис. 35.6а D_u обозначает спрос на труд в США, а кривая спроса на труд в Мексике, обозначенная D_m, представлена на рис. 35.6б. В США спрос на труд выше, скорее всего благодаря большему объему капитала и более передовым технологиям, способствующим повышению производительности труда. (Вспомним из гл. 27, 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 c и C соответственно и что в обеих 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) единственной 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 $cbdf$ в США превышает потери $FDBC$ 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 переехать в ту страну, где они могут внести более весомый вклад в мировое производство. Миграция дает прирост 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 $0W_ubc$. Оставшийся треугольник W_uab представляет собой доход бизнеса, или капиталистов. Такие же рассуждения применимы и к Мексике, где доиммиграционный уровень дохода представлен треугольником W_mAB.

Как показывает проведенный анализ, беспрепятственная иммиграция увеличивает доходы бизнеса в США с W_uab до W_ead, а в Мексике уменьшает их с W_mAB до W_eAD. 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.

35.1 Immigration

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. 35.6, наличие издержек миграции означает, что приток рабочей силы из Мексики в США остановится 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

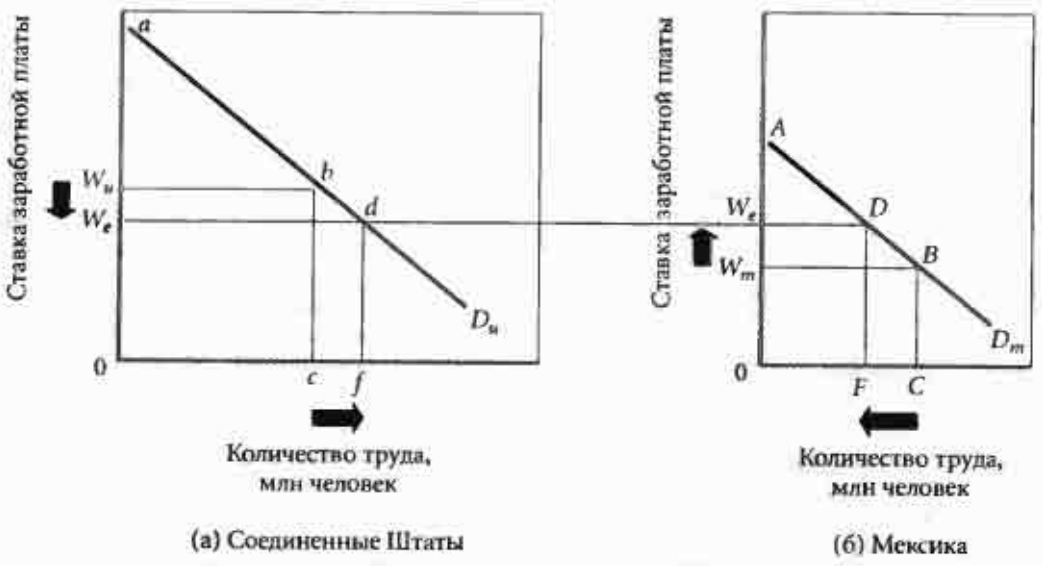


Рис. 35.6

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 *cbdf*, превышает потери объема мексиканского ВВП (*FDBC*), в результате чего чистый прирост мирового объема производства увеличивается.

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 ВВП и потери мексиканского ВВП будут меньше, чем показано на рис. 35.6.

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 трансфертные платежи 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 государственной 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 уже 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 35.5

- 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.

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 дойти. 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. в год). В 1970 г. лишь 5% общей численности музы-

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 – противодействие 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 техни-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

кантов 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, увольнениях 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.**

ческий 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 согласятся взять на работу чернокожего 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 чернокожих вырастет, а значит, увеличатся оплата труда чернокожих и соотношение заработной платы черных 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 ха-

рактеристиках *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, составляют 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, NLRA*)
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.

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

   а. Начертите кривые спроса и предложения труда испаноязычных работников данной профессии.
   б. Определите равновесный уровень занятости и заработной платы испаноязычных работников.
   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? Упадет 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 это-

го 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 – чернокожая девушка, 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 – чернокожая девушка. 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?
16. ***Интернет-вопрос.*** **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 жалованье; б) долю членов профсоюза для мужчин и женщин, получающих заработную плату и жалованье; в) долю членов профсоюза для чернокожих, испаноговорящих и белых работников, получающих заработную плату и жалованье. Растет ли доля членов профсоюза, снижается или остается неизменной при сравнении с данными, приведенными в этой главе?
17. ***Интернет-вопрос. EEOC*: что это такое и чем занимается данная организация?** Посетите www.eeoc.gov, веб-сайт *Equal Employment Opportunity Commission, EEOC* (Комиссия по обеспечению равной занятости) и определите, какова ее роль в применении антидискриминационных законов на практике. Какими именно законами она занимается? Перечислите пять ее самых последних действий.

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 14% ВВП, 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 700 тыс. практикующих врачей, или 255 докторов на 100 тыс. человек. Больничные услуги предоставляют около 5800 больниц, имеющих 984 000 коек. Каждый год американцы обращаются к врачам более 824 млн 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 па-

раметра часто объединяются как «издержки на здравоохранение».) Цена медицинского обслуживания повышается быстрее роста общего уровня цен. Например, в 1990 г. она выросла на 3,5%, в 2000 г. – на 4,1%, в 2001 г. – на 4,6% и в 2002 г. – на 4,7%. Общие расходы на здравоохранение в 2001 г. увеличились на 8,7%. По оценкам, в следующем десятилетии они будут расти со средней скоростью 7,3% в год.

- 41 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 2001 г. они составили 1,42 трлн долл.) представлены на рис. 36.1а. Мы видим, что из каждого доллара, потраченного на здравоохранение, 33 цента приходится на больницы, а на услуги врачей и другие услуги (лечение зубов, глаз и посещения на дому) идет по 22 цента.

Источники финансирования этих расходов показаны на рис. 36.1б. 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 43 цента из каждого потраченного доллара. Частное страхование приносит 35 центов, т.е. на государственное и частное страхование вместе приходится 78 центов из каждого потраченного доллара. Остальные 22 цента идут непосредственно из карманов потребителей. Эти суммы поступают в основном в форме **вычетов** (имеется в виду вычетов 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 840 долл. (в 2003 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 приходящих пациентов), является добровольным, хотя эта часть программы щедро субсидируется органами власти. Ежемесячные выплаты участвующих в программе составляют 58,70 долл. (2003 г.) и покрывают только около четверти всех издержек на предоставляемые услуги.

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 22% из каждого



Рис. 36.1

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 2001 г.

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. 36.2 показано, как выросли расходы на здравоохранение, выраженные в долях ВВП. Если в 1960 г. эти расходы составляли 5,1% ВВП, то к 2001 г. они увеличились до 14,1%. Расчеты специализированных правительственных агентств показывают, что, если текущая тенденция в этой области и государственная политика останутся прежними, к 2008 г. расходы на здравоохранение достигнут 16,4% ВВП.

Сопоставление с другими странами Как видно из вставки «Международный ракурс 36.1», 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 улуч-

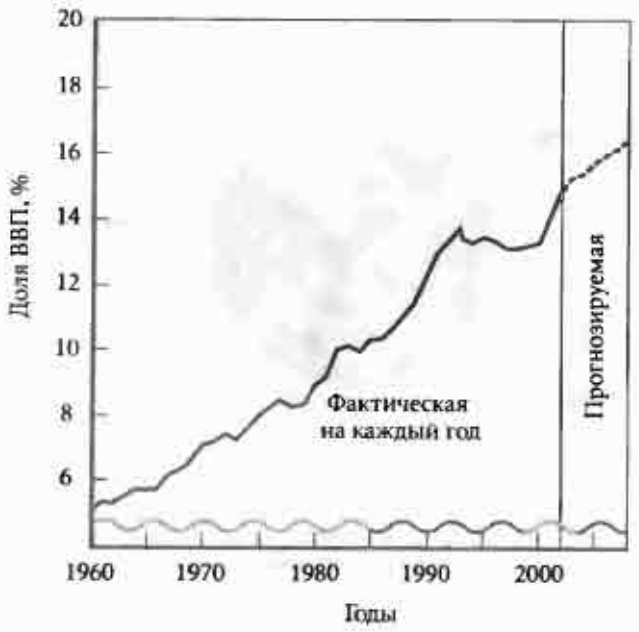


Рис. 36.2

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 36.1

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.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org/. Самые последние данные.

шается. 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 486 тыс. жизней американцев. Еще хуже, как утверждают некоторые 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 находятся далеко не в лидерах.

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 пла-

та 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.

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.

Основная проблема

Растущие расходы на покупку компьютеров или домов можно было бы скорее считать признаком процветания, а не поводом для тревоги. Чем же в этом плане отличаются расходы на лечение? Может быть, ничем, говорят некоторые экономисты. Например, Уильям Нордхауз (*William Nordhous*) из университета *Yale* недавно привел оценки, показывающие, что экономическая стоимость в увеличении срока жизни за последние 100 лет почти эквивалентна общей стоимости дополнительного ВВП, произведенного за этот период. Однако, признавая огромные выгоды здравоохранения, большинство экономистов соглашаются, что расходы на него в значительной степени тратятся неэффективно, так как во многом они растут из-за особенностей, существующих на этом рынке. Как будет показано ниже, это различие возникает из способа финансирования расходов, асимметричности информации у потребителя и поставщика услуг, а также нерационального соотношения расходов на медицинское страхование и на использование продуктов технического прогресса в этой отрасли.

«Производство» в здравоохранении требует редких ресурсов: капитала в виде больниц и диагностического оборудования, а также высококвалифицированной рабочей силы – врачей различных специальностей, профильных специалистов и медицинских сестер. Некоторые специалисты считают, что масштабы здравоохранения и расходы на него уже настолько велики, что, если говорить о наращивании здравоохранения, то прибавки здесь стоят меньше альтернативных товаров и услуг, которые можно произвести из тех же ресурсов. Иными словами, американцы потребляют в системе здравоохранения значительно больше возможной предельной полезности полученных благ, т.е. ситуация в стране в этой области вышла за пределы, характеризующиеся уравнением $MB = MC$, описывающим достижение эффективного уровня. Если на здравоохранение выделяется избыточное количество ресурсов, это означает, что общество на самом деле несет экономические потери. Ресурсы, потраченные на систему здравоохранения, могли бы быть использованы более эффективно: на строительство новых предприятий, поддержку научных исследований и разработок, строительство новых мостов и дорог, развитие системы образования, улучшение состояния окружающей среды или производство большего количества потребительских товаров.

Ограниченный доступ

Еще одной большой проблемой здравоохранения является ограниченный к нему доступ. Хотя в це-

лом на здравоохранение выделяется избыточное количество ресурсов, далеко не все американцы могут получить требуемое им медицинское обслуживание. В 2001 г. почти 41 млн американцев, или около 15% населения, в течение всего года не имели медицинской страховки. В 2001 и 2002 гг. в то или иное время года не имели медицинской страховки приблизительно 75 млн американцев. 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, чернокожие и испаноязычные, так как они обычно подпадают 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 «съедать» 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 20 млрд до 25 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 36.1

- Расходы на здравоохранение в Соединенных Штатах увеличиваются в абсолютном выражении, причем и как доля внутреннего валового продукта (ВВП), и в расчете на душу населения.
- 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.
- Основная проблема, связанная с ростом расходов на здравоохранение, состоит в том, что этот процесс приводит к направлению в эту отрасль избыточных ресурсов.
- Примерно 15% 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 свойства 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 $^4/_5$ всех расходов на здравоохранение покрывается за счет общественного или частного страхования, потребители здравоохранения 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 других, 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 «беби-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 людей 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 переедание и недостаточность физических упражнений.

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 приводит к 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, как следует из недавних исследований, врачи, имеющие собственную рентгеновскую или ультразвуковую установку, проводят в 4–4,5 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 не-

правильного 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 противостоять 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. 36.1, 78% 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 лица, 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. Страхование — это система защиты против огромных денежных потерь, возникших в подобных опасных ситуациях. Многие люди согласились периодически выплачивать определенное количество денег (делать страховые взносы) в обмен на страховку, что они получат компенсацию в случае наступления определенного события или несчастья. Поэтому страхование — это способ защиты от непредсказуемости и перехода 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 изменить поведение двумя способами. Во-первых, застрахованные лица могут быть менее внимательными в 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, будут относиться к своему здоровью так же внимательно, как и люди, не имеющие страховки, некоторые будут больше курить, не заниматься физкультурой и вести нездоровую жизнь, зная, что у них есть страховка. Аналогичным образом часть людей могут впадать в другую крайность и заниматься опасными видами спорта — фристайлом или рафтингом, если у них есть страховка, покрывающая стоимость хирургических операций. А если в страховку включены программы реабилитации, то люди могут начать принимать алкоголь или наркотики.

Избыточное потребление Застрахованные люди чаще и дольше и требуют больше диагностических обследований и более сложному лечению, 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 уплаты данного взноса потребление медицинского обслуживания становится для них «бесплатным». В этом состоит отличие рынка медицинских услуг от большинства рынков, где покупатель имеет дело с ценой, определяющей полные альтернативные издержки товара или услуги. На всех рынках цена создает прямой экономический побудительный стимулировать использование продуктов. Но с помощью системы страхования медицинского обслуживания спрос потребителя искусственно завышается по сравнению с тем, что он был бы в отсутствие страховки.

казание» 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. Вспомним из гл. 21, 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.

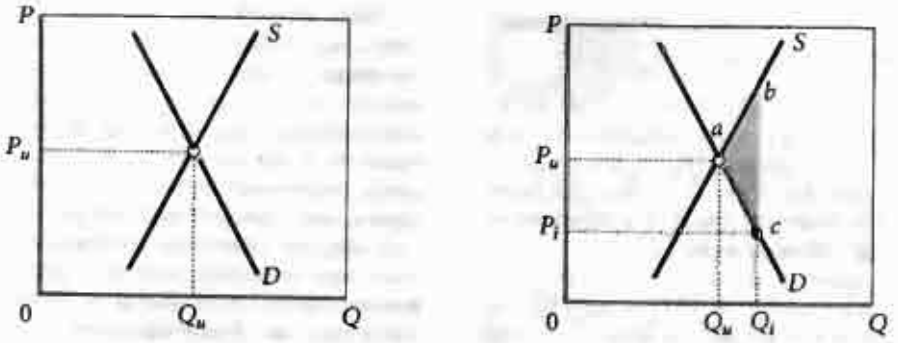
Приведем пример. Если предельная налоговая ставка составляет, скажем, 28%, то работник сможет получить медицинских услуг на 1 долл. вместо 72 центов, которые остались бы у него после уплаты налогов. Поскольку работники будут покупать больше медицинских услуг по цене 72 цента вместо 1 долл., вычеты медицинского 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.

Графическое представление Влияние страхования на рынок здравоохранения можно показать при помощи простой модели спроса и предложения. На рис. 36.3а 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, предельные 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. 36.3а. Что происходит при введении медицинского страхования, которое покрывает, скажем, половину расходов на здравоохранение? На рис. 36.3б при оплате половины цены за счет страховки потребитель сталкивается с ценой P_i ($^1/_2P_u$). Потребитель



(а) Без медицинского страхования

(б) С медицинским страхованием

Рис. 36.3

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_t, что приводит к избыточному потреблению (Q_t вместо Q_u) и выделению избыточных ресурсов на здравоохранение. Потере эффективности в результате выделения избыточных ресурсов соответствует площадь *abc*.

реагирует на это, приобретая Q_t единиц, а не Q_u. Это экономически неэффективно, так как предельные издержки для общества на каждую единицу продукции между Q_u и Q_t (на кривой *S*) превышают предельную выгоду (на кривой *D*). Каждая единица здравоохранения в диапазоне от Q_u до Q_t 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. 36.3б 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. 36.3б 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. 36.3б, 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.)**

[1] *Техническое примечание.* На рис. 36.3б никакого дефицита при цене P_t 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*.

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 2001 г. их стало 255. 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 2001 г. они составляли в среднем 200 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 больший 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 пищи. То же самое справедливо и в отношении труда людей, работающих в сфере здравоохранения и родственных с ним отраслях – врачей, сестер или сиделок.

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 медицинской технике 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 вой-

ны, 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.



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 физические 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 из него расходов!

Источник: Amy Dockser Marcus, «What's Cold, Clammy, and Out of Date?» *The Wall Street Journal* (On-Line), Dec. 4, 2002.

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 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 уравновешивания 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 36.2

- Особыми характеристиками рынка здравоохранения являются: а) широко распространенный взгляд на здравоохранение как на «право»; б) асимметричное распределение информации между потребителями 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 компанией.
- Предложение медицинских услуг росло относительно 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 ценовой 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 нанимателем медицинского страхования. Фармацевтические компании стараются добиться покрытия программой *Medicare* стоимости лекарств, продаваемых по рецепту. Психоаналитики, 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 4 тыс. 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 получат 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 действующей 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 Сторонники *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 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 обеспечения 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 органа-

ми 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. 36.3б), 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 работодатели 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 страхуемого, 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 2001 г. почти 65% всех работников в США получали медицинское обслуживание 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 эффективном для него лечении, из-за чего ему будет предоставлена не «самая лучшая» медицинская помощь. Это вызвало требования принять «билль о правах пациентов», в котором регулировались бы приемы провайдеров «управляемой помощи» и определялся процесс принятия решений в организациях *HMO*. Ввиду ее важности мы еще раз вернемся к этой теме.

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, он пошел на некоторые крупные изменения и в настоящее время обсуждает ряд реформ.

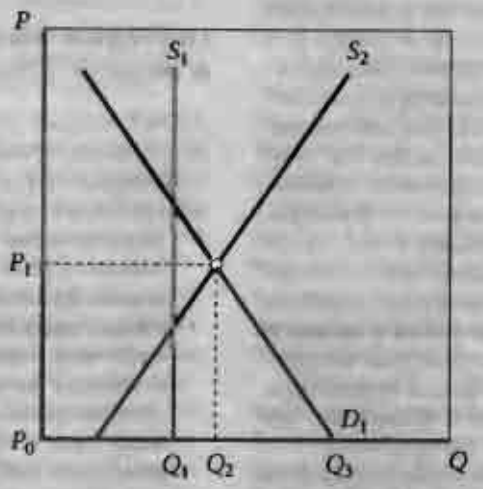
- ***Возможность переноса страховки и отчетность*** Закон от 1996 г. гарантирует, что работники, имеющие групповую медицинскую страховку, могут продолжать покупать страхование при смене работы или переходе на вариант обеспечения собственной занятости, даже если у них большие проблемы со здоровьем. Он также запрещает не включать в программу группового страхования больного работника или компанию, в которой есть больной работник.
- ***Счета медицинского сбережения*** Закон от 1996 г. также вводит в варианте апробирования счета медицинского сбережения (*medical savings accounts, MSA*) для малого бизнеса, людей, самостоятельно обеспечивающих себя работой, и для незастрахованных. Пациенты могут делать вклады на эти счета, которые не облагаются налогом и включаются в план страхования здоровья в случае наступления катастроф, требующих больших медицинских расходов. Доходы по средствам, аккумулируемым на счете, не подлежат налогообложению, а деньги с этого счета можно использовать для оплаты обычных медицинских расходов. Неиспользованные средства продолжают каждый год расти. Изъятие средств на немедицинские цели разрешено, но в этом случае эти деньги облагаются налогом как доход.
- ***Билль о правах пациентов*** В 2000 г. сенат и палата представителей Конгресса США рассмотрели две версии «билля о правах пациентов», который регулировал бы деятельность организаций *HMO* и обеспечивал защиту пациентов. Обе версии включали гарантированный доступ к услу-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

Нужен ли рынок человеческих органов?

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

Прогресс в медицинской технологии сделал возможным проводить операции по пересадке некоторых частей и органов человеческого тела и замене их донорскими, «бывшими в употреблении», что похоже на то, как механик на автостанции может заменить изношенный переключатель более новым, взятым из старого автомобиля. Становится все более обыденной операция трансплантации 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 2003 г. в списке ожидания на пересадку тех или иных органов стояло 81 000 американцев. И действительно, недостаточное предложение органов для пересадки в США каждый год приводит, по оценкам, к 4000 смертям.



Почему возник дефицит? Редко, но все же иногда мы можем услышать о нехватке некоторых запасных частей для автомобиля: переключателей, батарей, трансмиссий, водяных насосов. Чем же рынок трансплантатов человеческих органов отличается от других рынков, в частности запасных частей? 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 существовал 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, графически представленный отрезком Q_3Q_1, регулирует очередь, в которой «стоят» те, кому эти органы нужны.

Использование рынка Наличие рынка органов человеческого тела стимулировало бы предоставление

там скорой и специальной помощи, определяли порядок быстрого принятия решений в случае отказа от предоставления медицинских услуг и позволяли пациентам или членам их семей подавать иски на организации *HMO*, ошибки которых привели к смерти или несчастным случаям людей.

Однако по состоянию на конец 2003 г. компромисса между вариантами сената и палаты представителей по этому законопроекту достигнуто еще не было. Все еще требуется решить ряд вопросов, в частности, каким должен быть размер возмещения по иску за «боль и страдания» (отличающегося от экономических потерь), должен ли он быть неограниченным и оставляться на усмотрение судей, как предлагается в законопроекте сената, или иметь ограничения в 500 000 долл., как предусмотрено в проекте палаты представителей.

- ***Ограничения по возмещению врачебных ошибок*** Близко с рассмотренной выше темой связаны и последние усилия Конгресса по ограничению возмещения за «боль и страдания» в результате любых медицинских ошибок по искам, поданным против врачей (этот уровень может быть установлен, например, в размере 250 000 долл. или 500 000 долл.). Те, кто поддерживает уста-

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, церкви, на поддержание учебного заведения или 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 будет спасено 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 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. Кроме того, процедуры трансплантации продолжают усовершенствоваться, и ожидаемый спрос на трансплантаты резко возрастет. Быстрый рост спроса при отстающем приросте предложения резко повышает цены на человеческие органы и взвинчивает расходы на медицинское обслуживание.

Сторонники 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 других незаконных рынках, это приводит к тому, что здесь начинают царить самые беспринципные подходы. Те, кто поддерживают легализацию этого рынка, утверждают, что лучше было бы узаконить рынок человеческих органов для их трансплантации и отрегулировать порядок его работы.

новление такого предела, заявляют, что пациенты должны получать полную компенсацию за экономические потери, но не должны богатеть благодаря огромным суммам, назначаемым им судьями. Сторонники этого подхода утверждают, что ограничение размера возмещения снизит надбавки врачей, вводимые в расчете на оплату будущих штрафов, и тем самым понизит общие расходы на здравоохранение. Противники введения такого ограничения выдвигают контрдоводы: крупные возмещения за «боль и страдания» будут способствовать снижению случаев врачебных ошибок. Если это действительно так, подобное возмещение улучшит общее качество системы здравоохранения.

- ***Оплата лекарств, выписываемых по рецепту*** В настоящее время (2003 г.) программа *Medicare* не предусматривает оплату лекарств, покупаемых по рецепту, хотя предложение такой оплаты получает все большую популярность в Конгрессе. Такие лекарства становятся интегральной частью здравоохранения, и расходы на них составляют все большую часть в доходах пожилых американцев. Кроме того, политики хорошо знают о растущем числе пожилых американцев и о том, что и взрослые, и дети положительно отнеслись бы

к тому, чтобы программа *Medicare* распространялась и на лекарства, покупаемые по рецепту.

Дебаты по этому вопросу в основном ведутся о том, как лучше всего обеспечивать покрытие этих расходов. Следует ли его распространять на всех людей независимо от их доходов? Если поступить так, то, по оценкам экспертов, расходы на программу *Medicare* придется повышать с 2,3% ВВП в 2000 г. до 6,5% ВВП в 2030 г. вместо 4,4% при нынешнем варианте. Следует ли органам власти оплачивать покупку таких лекарств в полном или почти полном объеме только для людей с низкими доходами, подпадающими под действие программы *Medicare*, заставив их сверстников с большими доходами покупать их самостоятельно?

◆ ***Реформа Medicare*** В 2003 г. администрация Буша выступила с предложением, чтобы оплата лекарств, выписываемых по рецепту, осуществлялась с учетом реформы программы *Medicare*. Такой подход позволил бы получить доступ к программе *Medicare* и выбирать либо план управляемого базового медицинского лечения, либо другие, более дорогостоящие планы, при которых участники оплачивали бы дополнительную надбавку за более полное покрытие расходов. Это предложение вызвало оживленные дебаты, но пока не ясно, будет ли оплата лекарств, покупаемых по рецепту, связана с реформой *Medicare*.

(Мы рекомендуем посмотреть, каково нынешнее состояние обсуждаемых здесь вопросов, для чего вы можете найти нужную информацию в Интернете.)

РЕЗЮМЕ

1. В здравоохранении США занято 9 млн работников, из них более 700 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 41 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, предназначенные для расширения доступа к системе медицинского обслуживания, включают: а) предложения «участвуй 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 совме-

стных платежей и списки приоритетных провайдеров медицинских услуг (*PPO*).

13. Организации управляемого здравоохранения, к которым относятся организации приоритетного провайдера и организации по поддержанию здоровья (*HMO*), контролируют медицинские расходы своих членов и таким образом стремятся сократить издержки на медицинское обслуживание.
14. Изменения в системе здравоохранения, проведенные в 1996 г.: а) гарантировали оплачиваемый доступ к последующему страхованию здоровья тем работникам, которые сменили место работы или стали обеспечивать ее самостоятельно; б) запретили страховым фирмам не предоставлять покрытие для отдельных работников с серьезными медицинскими проблемами или компаниям с такими работниками; в) ввели практику медицинских сберегательных счетов (которые сейчас проходят апробирование).
15. Современная (2003 г.) политика рассматривает в основном следующие вопросы: а) принятие закона о «билле о правах пациентов»; б) ограничения по размеру возмещения за «боль и страдания» по искам по врачебным ошибкам; в) оплату лекарств, покупаемых по рецепту, по программе *Medicare*; г) реформу программы *Medicare*, чтобы она позволяла делать выбор из различных типов страхового покрытия.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Вычеты (*deductibles*)
Совместные платежи (*copayments*)
Счет за услуги (*fee for service*)
«Защитная» медицина (*defensive medicine*)
Налоговая льгота (*tax subsidy*)
«Участвуй 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*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Почему увеличение расходов в виде процентной доли ВВП, скажем, на бытовые приборы или 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 нижеперечисленных факторов могут привести к росту расходов на здравоохранение: а) асимметричная информация; б) оплата за услугу; в) «защитная» медицина; г) медицинская этика.
9. «Расходы на здравоохранение растут в основном из-за изменений технического характера в медицинском обслуживании». Вы согласны с таким утверждением? Поясните свой ответ.
10. ***Ключевой вопрос*** Используя понятие «поведение потребителя» из гл. 21, объясните, каким образом страхование здоровья приведет к выделению избыточных ресурсов на здравоохранение. На графике спроса и предложения покажите потерю эффективности в результате такого распределения средств.

11. Как моральный аспект проблемы риска проявляется на рынке медицинских услуг?
12. Что лежит в основе вычета 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. Здоровый образ жизни — желаемое, но не обязательное условие снижения расходов на здравоохранение. Например, смерть многих курильщиков наступает из-за внезапного сердечного приступа и не вызывает больших расходов на медицинское обслуживание.
    в. 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) «участвуй 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 они могут предотвращать потребление избыточных медицинских услуг.
16. Считаете ли вы, что лекарства, покупаемые по рецепту, должны оплачиваться по программе *Medicare* полностью? Готовы ли вы платить более высокий налог на социальное обеспечение / *Medicare*, чтобы финансировать эти дополнительные выгоды? Считаете ли вы, что покрытие расходов на лекарства, продаваемые по рецепту, должны предоставляться всем участникам программы *Medicare*, в том числе и тем, кто мог бы без труда оплатить такие лекарства из своего кармана?
17. Какие из следующих групп, по вашему мнению, выступят в защиту введения ограничений по размеру возмещений за «боль и страдания» по искам, подаваемым против организаций *HMO* и врачей: компании, занимающиеся страхованием здоровья, адвокаты, защищающие права пациентов, врачи, работники судов? Поясните свою точку зрения.
18. (***Последний штрих***) ***Интернет-вопрос.*** **Насколько длинным в настоящее время является список ожидания на трансплантаты?** На www.unos.org веб-сайте *United Network for Organ Sharing* (Объединенная сеть по обмену органами) предоставляется обновляемая ежедневно информация о числе людей, ожидающих трансплантаты. Каково их общее число на сегодня? Выберите раздел «*Go to Data*» («Получите данные») и в подзаголовке «*At a Glance*» («Быстрая справка») найдите обобщенные данные по листам ожидания по отдельным органам. По какому трансплантату лист ожидания самый длинный? Самый короткий? Считаете ли вы, что эти листы ожидания станут короче или длиннее, если возникнет законный рынок трансплантатов? Поясните свою точку зрения. Считаете ли вы, что такой рынок должен быть? Почему да или почему нет?
19. ***Интернет-вопрос.*** **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 Соединенных Штатах. Каким был уровень этих расходов в 1990 г.? В 2000 г.? За последние годы, по которым представлены данные? Если рассмотреть последние пять лет, как меняется уровень расходов на душу населения: повышается или понижается? Отыщите информацию о расходах на здравоохранение как процентной доли ВВП. Сопоставьте данные в процентах за последний год с процентными оценками по самому последнему из будущих годов из всех показанных на сайте. Как вы считаете, становится ли проблема здравоохранения менее острой?

Часть X

Международная экономикс и мировая экономика



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. 6, но здесь выгоды международной торговли и аргументы в защиту протекционизма и против него анализируются более подробно. Затем в гл. 38 будут исследованы обменные курсы и платежный баланс. А в двух дополнительных интернет-главах, с которыми вы можете познакомиться на веб-сайте mcconnell16.com, разбираются на английском языке специальные проблемы развивающихся стран и стран с переходной экономикой – России и Китая.

Некоторые основные факты

В гл. 6 мы рассматривали отдельные положения, касающиеся международной торговли. Давайте сделаем их обзор и добавим несколько новых.

- Американский экспорт товаров и услуг составляет около 11% ВВП. Этот процент намного ниже, чем у ряда других стран: у Нидерландов он достигает 62%, у Канады – 41, у Новой Зеландии – 33, у Великобритании – 26%.
- В то же время ведущая страна мира по объему экспорта и импорта, если его измерять в долларах, – Соединенные Штаты. В настоящее время на экспорт этой страны приходится около одной восьмой всего мирового экспорта. В списке пяти крупнейших по объему экспортеров товаров за США следуют Германия, Япония, Франция и Великобритания.
- С 1975 г. экспорт и импорт США удвоились, если считать их доли в ВВП.
- В 2002 г. в США импорт товаров на 484 млрд долл. превышал экспорт. Но в том же году американский экспорт услуг превышал их импорт на 49 млрд долл. Таким образом, торговый дефицит товаров и услуг равнялся 435 млрд долл.
- Основной экспорт американских товаров составляют химические вещества, полупроводники, потребительские товары длительного пользования и компьютеры. Важнейшие статьи импорта – автомобили, нефть, компьютеры и бытовые приборы.
- Как и другие промышленно развитые страны, США нередко импортируют те же категории товаров, что и экспортируют, например: автомобили, компьютеры, химические вещества, полупроводники и телекоммуникационное оборудование.

Международный ракурс 37.1

Доля некоторых стран в мировом экспорте

Наибольшую долю мирового экспорта имеют Соединенные Штаты, за ними следуют Германия и Япония. Около 50% мирового экспорта приходится на семь крупнейших экспортеров мира.



Источник: World Trade Organization, www.wto.org.

- Большая часть экспорта и импорта США приходится на торговлю с другими промышленно развитыми странами, в частности, с Канадой, странами Западной Европы и Японией.
- Хотя в международной торговле все еще преобладают США, Япония и западно-европейские страны, несколько новых «игроков» значительно активизировали здесь свою деятельность (см. вставку «Международный ракурс 37.1»). В 2002 г. в число основных участников международного рынка вышел Китай со своими 266 млрд долл. экспорта. Другие государства Азии, в частности Южная Корея, Тайвань и Сингапур, также проявляют повышенную активность на международном рынке. Их общий экспорт превышает экспорт таких стран, как Франция, Великобритания или Италия. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) увеличило масштабы международной торговли между Канадой, Мексикой и США.
- Международная торговля и финансы объединяют экономики разных стран (чтобы увидеть это наглядно, еще раз вернитесь к рис. 6.1). Посредством торговли изменение экономических условий в одной точке мира может быстро повлиять на другие регионы мира. Пример: в 1998 г. экономические проблемы в странах Юго-Восточной Азии, прежде всего в Южной Корее, Индонезии, Малайзии и на Филиппинах, снизили спрос на японский импорт, что отрицательно повлияло на экономику Японии в целом. В начале 2003 г. скачки цен нефти стали серьезно угрожать экономическому росту стран Европы и Соединенных Штатов.
- Международная торговля и финансы часто оказываются в центре экономической политики. Например, Конгресс США часто вынужден заниматься самыми различными аспектами международной торговли, такими, как торговые отношения с Китаем. Представители Всемирной торговой организации и Международного валютного фонда (МВФ) регулярно встречаются друг с другом и согласованно устанавливают правила, определяющие порядок международной торговли и финансов.

Постоянно помня об этих и им подобных фактах, теперь мы более подробно рассмотрим экономические аспекты международной торговли.

Экономический фундамент торговли

В гл. 6 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, переносные *CD*-плейеры, игровые видеоприставки и *DVD*-плейеры, 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

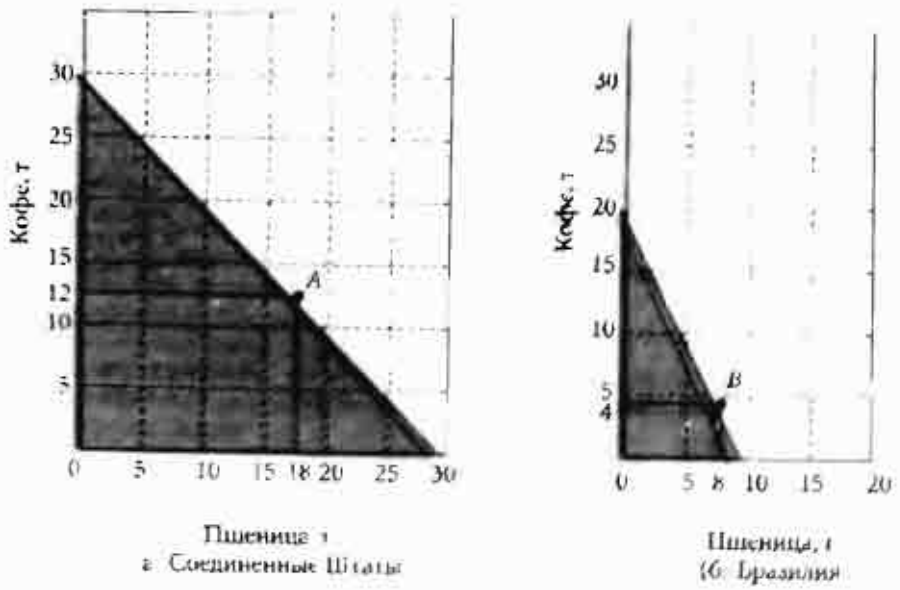
То, что мы сейчас обсудили, подразумевает применение принципа сравнительного преимущества, обсуждавшегося в гл. 6 и представленного там в виде таблиц производственных возможностей. Давайте снова рассмотрим этот принцип, используя графический анализ. 37.1 **Comparative advantage**

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. 37.1. Выделим две 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. 2). 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. Позже 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, издержки производства пшеницы и кофе в двух странах разные.

Соединенные Штаты На рис. 37.1а 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



а Соединенные Штаты

б Бразилия

Рис. 37.1

Производственные возможности США и Бразилии. Кривые производственных возможностей показывают объемы кофе и зерна, которые могут быть произведены в США (*а*) и Бразилии (*б*). Производственные возможности обеих стран представлены в виде прямых, поскольку предполагается, что альтернативные издержки производства постоянны. Различия в соотношении издержек производства: 1 ед. кофе = 2 ед. пшеницы для США и 2 ед. кофе = 1 ед. пшеницы для Бразилии, проявляются в различных углах наклона двух прямых.

= 1 т = 30 т кофе / 30 т пшеницы), из чего следует, что за каждую «принесенную в жертву» тонну кофе можно получить одну дополнительную тонну пшеницы. Другими словами, в США соотношение обмена внутри страны, или **соотношение издержек**, для данных двух продуктов составляет 1 т пшеницы за 1 т кофе (или при переходе к формульному виду: $1П = 1К$). 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. 37.1*б*, демонстрирует другое соотношение обмена, или издержек. Чтобы получить 10 т пшеницы, Бразилия должна пожертвовать 20 т кофе. Поэтому часть наклон прямой производственных возможностей составляет −20 т кофе / 10 т пшеницы. Это означает, что в Бразилии соотношение внутренних издержек для двух товаров составляет 1 т пшеницы за 2 т кофе, или $1П = 2К$.

Самообеспеченность всем ассортиментом продукции. Если бы экономики США и Бразилии были закрытыми и самостоятельно удовлетворяли свои потребности во всем ассортименте производимых товаров, то каждая из стран должна была бы выбрать определенную структуру производства в соответствии с графиком своих производственных возможностей. Предположим, что оптимальному ассортименту выпуска продукции в США на рис. 37.1*а* 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. 37.1*б*. Этот выбор также отражен в строке (1) табл. 37.1.

Специализация на основе сравнительного преимущества

Мы можем определить, в производстве каких товаров должна специализироваться США и Бра-

Таблица 37.1

Международная специализация в соответствии с принципом сравнительного преимущества и выигрыша от торговли

Страна	(1) Объем выпуска до специализации	(2) Объем выпуска после специализации	(3) Объем экспорта (–) или импорта (+)	(4) Объем выпуска с учетом торговли	(5) Выигрыш от специализации 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

зилия, 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.

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. 37.1, 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 одновременно 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 про-

тивном 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, будет 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 $1W = 1^3/_4C$. 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 $1W = 1^1/_4C$. 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 $1W = 1C$. Торговля на таких условиях позволяет ввести в анализ (дополнительно к кривой производственных возможностей) **прямую торговых возможностей**. Графически она представлена на рис. 37.2 (**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. 37.2 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. 37.2а), а Бразилия – только кофе (точка c на рис. 37.2б).

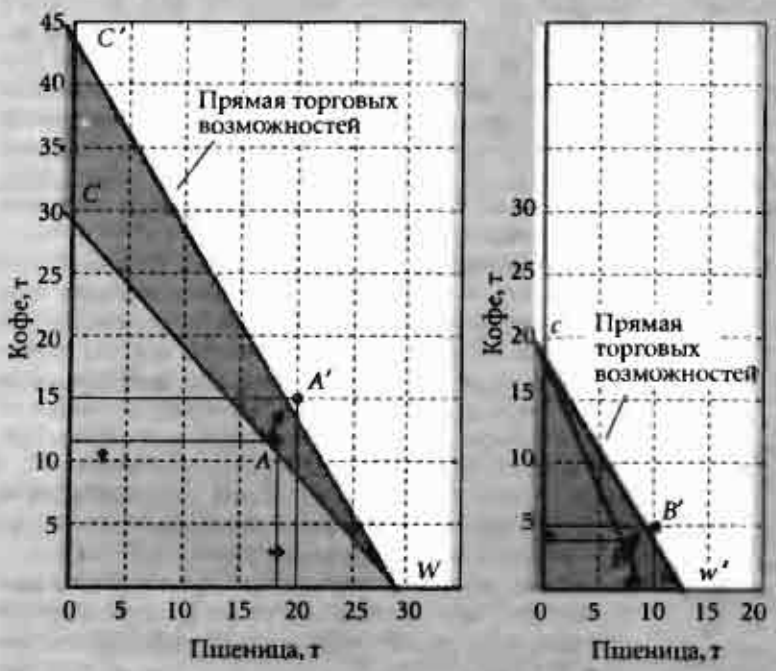
Улучшенные варианты Теперь США не скованы кривой внутренних производственных возможностей и не должны жертвовать производством 1 т пшеницы за каждую тонну кофе, как это случилось бы, если бы они продвигались вверх по кривой производственных возможностей от точки W. Отныне, торгуя с Бразилией, США могут, пока Бразилия будет экспортировать кофе, получать по $1^1/_2$ т кофе за каждую тонну пшеницы, экспортируемую ими в Бразилию. Кривая WC' показывает, что в этом случае торговый коэффициент равен $1W = 1^1/_2C$.

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 $1^1/_2$ 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 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.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



(а) Соединенные Штаты (б) Бразилия

Рис. 37.2

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 прямой 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 37.2

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.

Ответы: 1в; 2б; 3в; 4а.

Предположим, при условии торговли 1 ш = 1 к 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 4 на рис. 37.2а 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. 37.2а 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 и обмена на 10 т американской пшеницы. Эта новая ситуация на рис. 37.2б показана точкой *B'*. Для Бразилии выигрыш от торговли составляет 1 т кофе и 2 т пшеницы.

Эффект от специализации и торговли обе страны имеют большее количество каждого вида продукции. 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*, — *совершенно ясен*. 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 не показан третий способ межстранового обмена, с помощью которого страна в состоянии расширить ужие масштабы производственных возможностей. Международная специализация и торговля по любой цепочке сопоставимы с обычными большими объемами чистого по качеству экспорта от внедрения усовершенствованной техники и технологии.

Торговля и условия роста издержек

Сейчас мы можем более формализовать принципы, лежащие в основе международной торговли, мы прибегнем к ряду упрощений. Например, мы ограничимся двумя продуктами и двумя странами. Однако принципы, которые мы будем использовать, могут быть применены к любому числу стран и продуктов. Мы также предположим, что производственные издержки в каждой стране возрастают по мере увеличения объема производства. Мы будем использовать кривые производственных возможностей, чтобы показать, что по мере увеличения производства одного товара приходится отказываться от все большего количества другого товара. Мы также предположим, что потребительские предпочтения могут быть представлены набором кривых безразличия. Мы будем использовать эти кривые, чтобы показать, что потребители получают наибольшее удовлетворение, когда они достигают точки, в которой кривая безразличия касается кривой производственных возможностей.

Предположим, что как в предыдущем примере с пшеницей и кофе США и Бразилия имеют такие положения на кривых производственных возможностей, что до специализации и торговли относительные цены товаров, производимых странами, различны. Мы также предположим, что эти относительные цены отражают относительные издержки производства товаров в каждой стране. Мы будем использовать эти предположения в нашем анализе и при изучении того, в каких случаях страны могут извлечь выгоду из специализации и торговли. Как и в предыдущем примере с пшеницей и кофе, мы будем использовать кривые безразличия, чтобы показать, что страны могут извлечь выгоду из специализации и торговли, если они производят товары, в которых они имеют сравнительное преимущество, и обменивают часть этих товаров на товары, в которых они имеют сравнительный недостаток.

Предположим, что США и Бразилия имеют такие положения на кривых производственных возможностей, что до специализации и торговли относительные цены товаров, производимых странами, различны. Мы также предположим, что эти относительные цены отражают относительные издержки производства товаров в каждой стране. Мы будем использовать эти предположения в нашем анализе и при изучении того, в каких случаях страны могут извлечь выгоду из специализации и торговли, если они производят товары, в которых они имеют сравнительное преимущество, и обменивают часть этих товаров на товары, в которых они имеют сравнительный недостаток. Поэтому мы начнем с ним. Мы упрощаем и разбираем ряд наших выводов, рассматривая международную специализацию и торговлю в рамках наших простых примеров.

Предположим, что как и в предыдущем примере с пшеницей и кофе США и Бразилия имеют такие положения на кривых производственных возможностей, что до специализации и торговли относительные цены товаров, производимых странами, различны. Мы также предположим, что эти относительные цены отражают относительные издержки производства товаров в каждой стране. Мы будем использовать эти предположения в нашем анализе и при изучении того, в каких случаях страны могут извлечь выгоду из специализации и торговли, если они производят товары, в которых они имеют сравнительное преимущество, и обменивают часть этих товаров на товары, в которых они имеют сравнительный недостаток. Поэтому мы начнем с ним. Мы упрощаем и разбираем ряд наших выводов, рассматривая международную специализацию и торговлю в рамках наших простых примеров.

Предположим, что как и в предыдущем примере с пшеницей и кофе США и Бразилия имеют такие положения на кривых производственных возможностей, что до специализации и торговли относительные цены товаров, производимых странами, различны. Мы также предположим, что эти относительные цены отражают относительные издержки производства товаров в каждой стране. Мы будем использовать эти предположения в нашем анализе и при изучении того, в каких случаях страны могут извлечь выгоду из специализации и торговли, если они производят товары, в которых они имеют сравнительное преимущество, и обменивают часть этих товаров на товары, в которых они имеют сравнительный недостаток. Поэтому мы начнем с ним. Мы упрощаем и разбираем ряд наших выводов, рассматривая международную специализацию и торговлю в рамках наших простых примеров.

Предположим, что как и в предыдущем примере с пшеницей и кофе США и Бразилия имеют такие положения на кривых производственных возможностей, что до специализации и торговли относительные цены товаров, производимых странами, различны. Мы также предположим, что эти относительные цены отражают относительные издержки производства товаров в каждой стране. Мы будем использовать эти предположения в нашем анализе и при изучении того, в каких случаях страны могут извлечь выгоду из специализации и торговли, если они производят товары, в которых они имеют сравнительное преимущество, и обменивают часть этих товаров на товары, в которых они имеют сравнительный недостаток. Поэтому мы начнем с ним. Мы упрощаем и разбираем ряд наших выводов, рассматривая международную специализацию и торговлю в рамках наших простых примеров.

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. Т.е. 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 стимулирует 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 преодолевать межнациональную вражду. Вместо политической конфронтации и войны торговые партнеры стремятся к развитию взаимоотношений.

Краткое повторение 37.1

- 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 сравниваются.

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

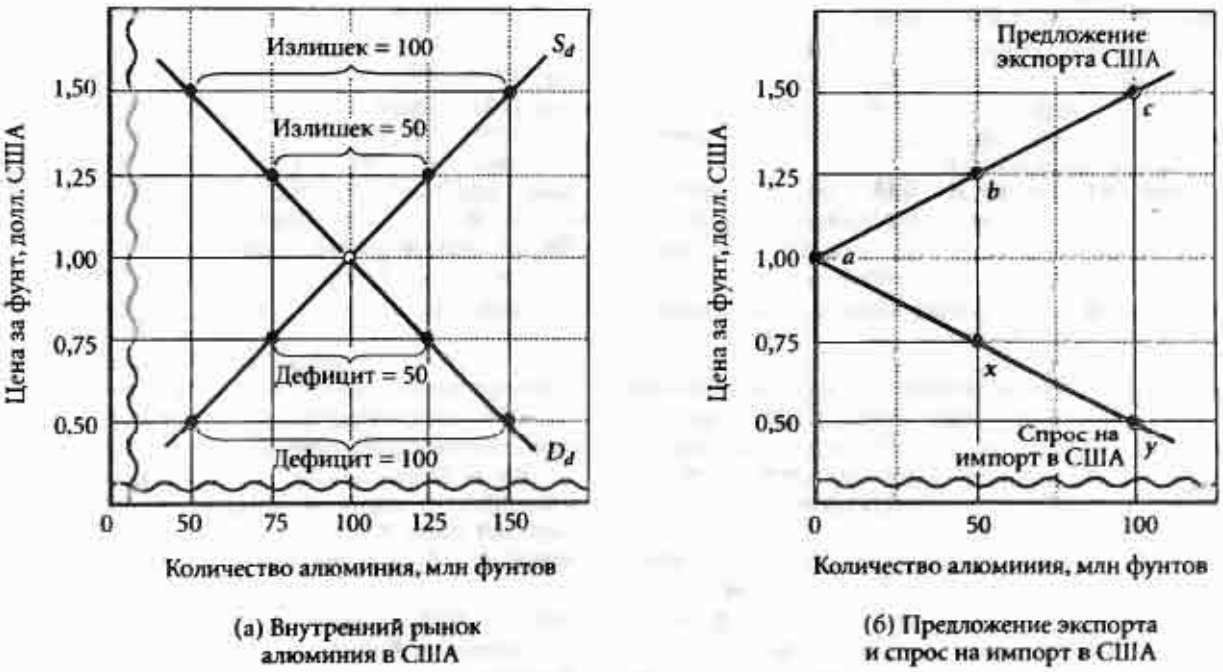
двух стран – Соединенных Штатов и Канады, которые обе производят алюминий. Мы будем исходить из допущения, что никаких торговых барьеров, вроде тарифов или квот, а также международных транспортных издержек, не существует.

Спрос и предложение в Соединенных Штатах

На рис. 37.3а 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 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) Внутренний рынок алюминия в США

(б) Предложение экспорта и спрос на импорт в США

Рис. 37.3

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.

А что будет, если мировая цена повысится до 1,50 долл.? Кривая предложения показывает, что американские фирмы произведут 150 млн футов алюминия, а кривая спроса – что американские потребители купят только 50 млн фунтов. Внутренний излишек, или избыточное предложение, в 100 млн фунтов будут экспортированы.

На рис. 37.3б 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. 37.3а 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. 37.3б 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

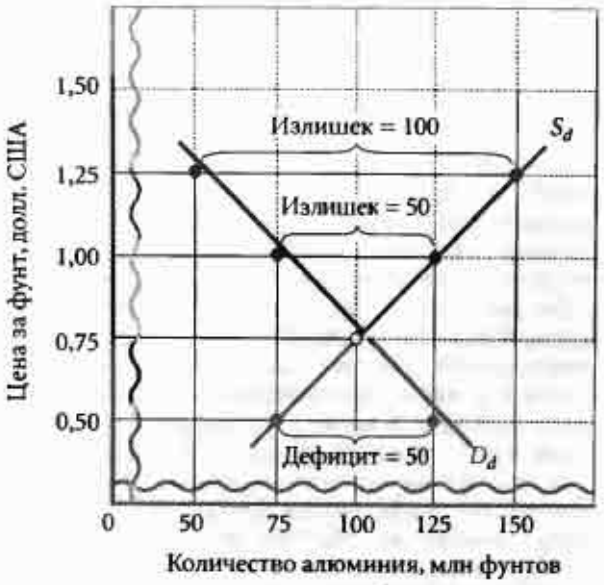
На рис. 37.4 тот же анализ повторен для Канады. (Через обменный курс мы конвертировали цены в канадских долларах в цены в американских долларах.) Для начала отметим, что внутренние кривые спроса D_d и предложения S_d на алюминий в Канаде дают внутреннюю цену в 0,75 долл., что на 0,25 долл. ниже внутренней 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. 37,4б 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 будет экспортирован. 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 и 0,75 долл.

Внутренний недостаток алюминия наблюдается в Канаде при мировых ценах ниже 0,75 долл. При мировой цене 0,50 долл. из рис. 37.4а 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 алюминия (точка *t* на рис. 37.4б). 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. 37.5 объеди-



(а) Внутренний рынок алюминия в Канаде



(б) Предложение экспорта и спрос на импорт в Канаде

Рис. 37.4

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.

нены кривые американского предложения экспорта и спроса на импорт из рис. 37.3б и кривые канадского предложения экспорта и спроса на импорт из рис. 37.4б. 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.

Обратите внимание, что после совершения обмена единая мировая цена в 0,88 долл. установится и в Канаде, и в США. На высококонкурентном рынке у стандартизованного 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 наличии 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.

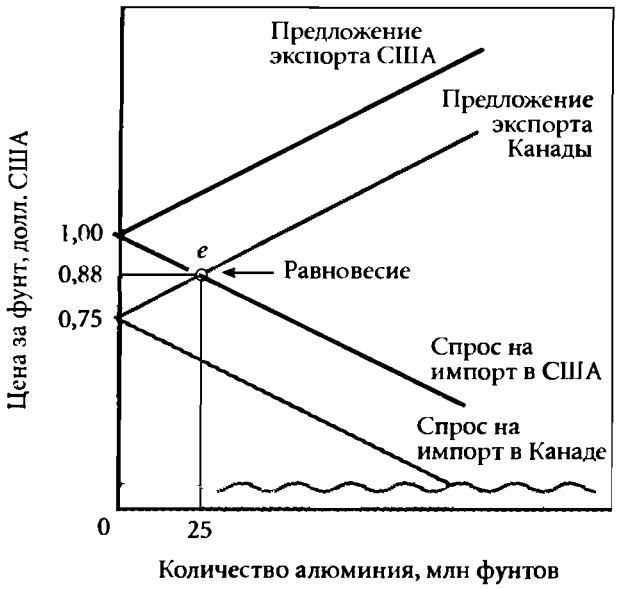


Рис. 37.5

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.

Почему Канада добровольно продаст 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.)**

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. 6 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*) понимается 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 эффективно ограничивать импорт. Такими барьерами, скажем, 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 (ели, сосны, другие хвойные деревья, кедры) 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. **37.1 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. 37.6 показывают внутренние спрос и предложение для продукта, по которому США не имеют относительного преимущества, например *DVD*-плейеров. (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*-плейерам, 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.

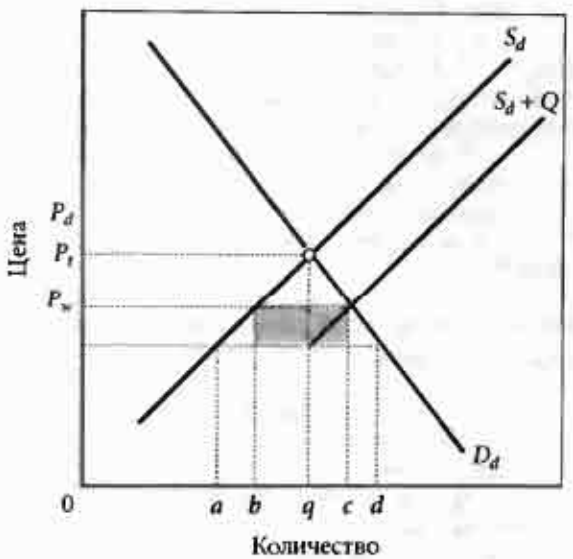


Рис. 37.6

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.

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. 37.3.

Прямые последствия Предположим теперь, что США вводят пошлину на каждую единицу импортируемых *DVD*-плейеров. 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*-плейеров в США уменьшится с d до c, так как увеличение цены приведет к движению вверх вдоль кривой спроса. Тарифы вынудят потребителей покупать меньше *DVD*-плейеров; они переведут часть их расходов на менее востребуемые товары-заменители. Американские потребители явно пострадают от введения тарифов, так как они платят на P_wP_t больше за каждую из c единиц, которые они покупают по цене P_t.
- ***Увеличение внутреннего выпуска*** Американские производители, на которых пошлина не распространяется, получат 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*-плейеры, поднимется вверх по своей кривой предложения S_d, расширив масштабы отечественного производства с a до b. Местные производители получат 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 производителям *DVD*-плейеров перетянуть ресурсы из других, более эффективных отраслей.
- ***Уменьшение импорта*** От уменьшения импорта пострадают японские производители. Хотя цены на *DVD*-плейеры стали выше на величину P_wP_t, эта разница идет 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. 37.6 показывает доходы, которые приносит пошлина. В частности, совокупные доходы от пошлины определяются путем умножения приходящейся на единицу товара пошлины (P_tP_w) на количество импортированных *DVD*-плейеров (be). Эти доходы от пошлины, в сущности, являются перераспределением дохода от потребителя в пользу государства и не ока-

зывают влияния на общее экономическое благосостояние страны; в результате государство выигрывает лишь то, что теряет потребитель, уплачивая за *DVD*-плейеры 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*-плейеров 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. 37.6, что вместо введения тарифа США вообще запретили импорт японских *DVD*-плейеров, 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_wP_t, и поэтому мы можем сравнивать «эквивалентные» ситуации. В результате введения квоты предложение *DVD*-плейеров 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*-плейеры 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 видеомагнитофоны выше (P_t вместо P_w) потому, что импорт сокращен с *ad* до *bc*. Внутреннее потребление *DVD*-плейеров уменьшилось с *d* до *c*. Американские производители получили и более высокие цены (P_t вместо P_w), и увеличение продаж (*b* вместо *a*).

Разница состоит в том, что увеличение цены P_wP_t, 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*-плейеры в США. Поэтому при прочих равных условиях для американских потребителей в конечном счете тарифы дают лучший экономический результат, чем квоты. Тарифы приносят 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. 37.6 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.

Влияние на распределение дохода

Тарифы и квоты влияют на семьи с низким доходом сильнее, чем на семьи с высоким доходом. Поскольку их действия напоминают налог на продажи или наследство, эти торговые ограничения по своей сути являются очень регрессивными. Другими словами, дополнительный платеж, связанный с торговым протекционизмом, в процентном исчислении с увеличением дохода снижается. Покажем это на примере. Из-за торговых ограничений при покупках одежды семья с годовым доходом в 10 000 долл., скорее всего, заплатит дополнительно 100 долл. в год, в то время как семья с доходом в 100 000 заплатит эту надбавку в размере 500 долл. В процентном отношении к доходу семья с более низким доходом заплатит 1% (100 долл. дополнительных расходов / 10 000 долл. дохода); а семья с более высоким доходом — только 0,5% (500 долл. / 100 000 долл.).

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.

Увеличение внутренней занятости

Обычно, по мере того как экономика США все больше приближается к спаду, 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.

- ***Создание рабочих мест на основе импорта*** 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 стале-

литейной 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*** Очевидно, что все страны не могут одновременно добиться успеха при введении импортных ограничений и расширении своего экспорта, и 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.
- ***Возможность ответных действий*** 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.
- ***Долгосрочная обратная связь*** В долгосрочном плане 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.

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 в нем имеются и серьезные недостатки:

- Этот аргумент мало или вообще не относится к США и другим развитым странам.
- 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

Рассмотрим следующую ситуацию...

Не стреляйте так, чтобы пуля срикошетила в вас самих

Во времена покорения Дикого Запада первопроходцы 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* (NewYork: Norton, 1994), p. 287.

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.
- 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 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 вызывает обоснованную озабоченность национальных производителей, американским торговым законодательством он запрещен. В тех случаях, когда демпинг имеет место и наносит ущерб американским фирмам, федеральное правительство вводит «антидемпинговые пошлины» на соответствующие товары. Однако в сравнении с общим объемом импортируемых в США товаров зарегистрированных случаев применения демпинга сравнительно немного. Поэтому демпинг не может являться оправданием для существования широко распространенных, постоянно действующих пошлин.

Иностранные предприниматели часто утверждают, что голословные обвинения в демпинге и антидемпинговые пошлины нередко используются американцами лишь как предлог для ограничения законной торговли. Некоторые иностранные фирмы порой на самом деле производят определенные товары с более низкими издержками, чем их американские конкуренты. Следовательно, то, что на первый взгляд может быть расценено как демпинг, на деле зачастую является результатом действия принципа сравнительных преимуществ. Злоупотребление антидемпинговым законодательством может увеличить цену импорта и ограничить конкуренцию на американском рынке. Ослабление конкуренции позволяет американским фирмам поднимать цены за счет потребителей. Но даже тогда, когда демпинг действительно имеет место, американские потребители выигрывают от низких цен на товары в такой же степени – по крайней мере в краткосрочном плане, в какой они выигрывают от войны цен между американскими производителями.

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 заполонит 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. Аналогично американские потребители выигрывают, когда они покупают произведенный на Тайване карманный радиоприемник по цене 12 долл. вместо такого же по качеству, но американского за 20 долл.

Кроме того, вспомним, что доходы от торговли зависят от сравнительных преимуществ. Вернемся к рис. 37.1. 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. 37.1 или точки A' и B' с точками A и B на рис. 37.2 для подтверждения этого положения.

Обобщим сказанное

Многие аргументы в пользу протекционизма безосновательны. Конечно, при некоторых условиях аргумент о необходимости защиты молодых отраслей промышленности выступает как обоснованное исключение, имеющее экономическое оправдание. Аргумент в пользу самообеспеченности может использоваться для обоснования протекционизма с военно-политических позиций. Однако оба эти аргумента заслуживают серьезнейшей критики. Оба они игнорируют возможность использования альтернативных средств для поощрения промышленного развития и военной самообеспеченности. Большинство других аргументов во многом являются эмоциональными призывами, основанными на полуправде и явных вымыслах. Эти аргументы отмечают только непосредственные и прямые последствия протекционистских пошлин. Но они игнорируют простую истину, что в конечном счете страна должна импортировать для того, чтобы экспортировать.

Существуют также убедительные исторические доказательства, которые подтверждают, что свободная торговля ведет к процветанию и росту, а протекционизм — к противоположным результатам. Приведем несколько примеров:

- Конституция США запрещает отдельным штатам взимать пошлины, превращая тем самым всю страну в огромную зону свободной торговли. Специалисты по экономической истории признают, что это важнейший позитивный фактор, во многом способствующий экономическому развитию США.
- Создание Общего рынка в Европе после Второй мировой войны привело к устранению пошлин между странами-членами. Экономисты сходятся во мнении, что создание такой зоны свободной торговли явилось важным фактором, обеспечившим процветание Западной Европы в последние десятилетия.
- В целом, тенденция к снижению пошлин, наблюдаемая с середины 1930-х гг., явилась мощным стимулом для роста послевоенной мировой экономики.
- Высокие пошлины, введенные в соответствии с Законом Смута–Хоули в 1930 г., и порожденные им ответные меры усугубили Великую депрессию 1930-х гг.
- В целом, менее развитые страны, которые для защиты своих национальных отраслей полагаются на импортные ограничения, имели более медленные темпы роста по сравнению со странами, проводящими более открытую экономическую политику.

Краткое повторение 37.2

- Страна будет экспортировать определенную продукцию, если мировая цена превышает внутреннюю цену; она будет импортировать продукцию, если мировая цена ниже внутренней.
- В модели мира, состоящего всего из двух стран, равновесные мировые цены и объемы экспорта и импорта соответствуют точке, в которой кривая предложения экспорта одной страны пересекается с кривой спроса на импорт другой.
- К торговым барьерам относятся тарифы, квоты на импорт, нетарифные барьеры и добровольные ограничения экспорта.
- Тариф на продукцию повышает цену, сокращает потребление, увеличивает внутреннее производство, сокращает импорт и создает тарифные поступления для государства; квоты на импорт делают то же самое, но создают поступления для иностранных производителей, а не для государства, которое ввело квоты.
- Большинство аргументов в пользу торгового протекционизма отражают выгоды заинтересованных сторон, которые, если им следовать, создают выигрыш для защищаемых отраслей и их работников за счет больших потерь для экономики в целом.

Всемирная торговая организация

Как было показано в гл. 6, неэффективность, возникающая из-за торгового протекционизма, заставляет страны искать различные способы, позволяющие снижать тарифы и квоты. В ходе работы над соглашением, принятом на Уругвайском раунде (1994 г.), 120 стран мира создали Всемирную торговую организацию (ВТО) и согласились провести масштабную торговую либерализацию, которая в полной мере будет реализована к 2005 г. Эта либерализация предусматривает: 1) снижение тарифов по всему миру; 2) введение новых правил для продвижения торговли в сфере услуг; 3) сокращение сельскохозяйственных субсидий, искажающих торгов-

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 значительное число 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, опасающиеся, 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, установление стандартов 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 продукции, производимой там, и сделают 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.

лю сельскохозяйственными товарами в масштабах всего земного шара; 4) дополнительные средства защиты интеллектуальной собственности (копирайтов, патентов, торговых марок); 5) поэтапное снятие квот на текстиль и одежду с замещением их постепенно снижаемыми тарифами. По оценкам ВТО, благодаря торговой либерализации совокупный ВВП всего мира в 2005 г. будет на 6 трлн больше (или на 8% выше).

Соглашение от 1994 г. учредило ВТО для контроля за соблюдением положений этого соглашения, разрешения любых споров, возникающих при применении торговых правил, и проведения периодических встреч его участников для выработки мер по последующей либерализации торговли. В конце 2001 г. часть стран, входящих в ВТО (общее число которых на сегодняшний день составляет 145), встретились в г. Доха, Катар, чтобы начать следующий раунд переговоров по либерализации торговли и инвестиций. Дохийский раунд, как он теперь называется, запланировано проводить в различных городах земного шара. Как ожидается, он продлится несколько лет.

Как символ торговой либерализации и глобального капитализма ВТО стало мишенью для самых разных групп недовольных людей. Во вставке «Последний штрих» к этой главе разбирается несколько причин, выдвигаемых противниками данной организации. Мы настоятельно рекомендуем вам внимательно прочитать материал этой вставки.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ВТО, членами которой являются сейчас 145 стран, указывает, что эта организация в первую очередь предназначена для либерализации торговли при помощи многосторонних переговоров, а не за счет установления стандартов труда для каждой страны. Этим каждое государства 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 установило 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 перекос обычно в значительной степени уменьшается.

Разумеется, стандарты труда и защита окружающей среды – цели, достойные уважения. Однако возведение барьеров, препятствующих либерализации торговли, могут оказаться неэффективным способом их 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 полезных с точки зрения экологии производственных методов.

РЕЗЮМЕ

1. Наибольший объем международной торговли имеют США. С 1975 г. объем экспорта и импорта этой страны как процентная доля ВВП более чем удвоились. 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: а) экономические ресурсы распределяются между странами неравномерно; б) эффективное производство различных товаров требует определенных технологий или комбинаций ресурсов, в) 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 торгу

ющими 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 равновесные объемы 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. Иностранные 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 самообеспечения 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 препятствует.
8. В 2003 г. Всемирная торговая организация (ВТО) насчитывала 145 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 обсуждения 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 нескольких лет.
9. Как символ глобального капитализма ВТО стала объектом мощных протестов. Противоречия, сопровождающие 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 издержек (*cost ratio*)
Принцип сравнительного преимущества (*principle of comparative advantage*)
Условия торговли (*terms of trade*)
Прямая 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 (*nontariff barriers, NTB*)
Добровольные экспортные ограничения (*voluntary export restrictions, VER*)
Стратегическая торговая политика (*strategic trade policy*)
Демпинг (*dumping*)
Всемирная торговая организация, ВТО (*World Trade Organization*)

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 даны 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 *A* 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 *B* составляют 60 ед. продукта *X* и 60 ед. продукта *Y*. При предположении о постоянных издержках на производстве, на какой продукции следует специализироваться каждой стране? Почему? Укажите пределы условий торговли.
4. ***Ключевой вопрос*** Ниже приведены таблицы гипотетических производственных возможностей для Новой Зеландии и Испании, каждая из которых выращивает яблоки и сливы.

Таблица производственных возможностей Новой Зеландии, млн бушелей

	Альтернативные комбинации продуктов			
Продукт	***A***	***B***	***C***	***D***
Яблоки	0	20	40	60
Сливы	15	10	5	0

Таблица производственных возможностей Испании, млн бушелей

	Альтернативные комбинации продуктов			
Продукт	***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:

   а. Каковы альтернативные издержки каждой страны при производстве яблок и слив?
   б. На каком продукте следует специализироваться каждой стране?
   в. Каковы линии торговых возможностей у каждой страны, если фактические условия обмена — одна слива за два яблока (начертите эти линии на вашем графике)?
   г. 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 к рис. 3.5. 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 построения 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?
7. ***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 введения квот при таком же объеме импорта?
8. «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.
9. Оцените следующие высказывания:
   а. Протекционистские пошлины ограничивают как импорт, так и экспорт страны, вводящей пошлины.

б. Широкое применение протекционистских пошлин подрывает способность системы мирового рынка эффективно размещать ресурсы.
в. Безработица в некоторых отраслях нередко может быть снижена с помощью протекционистских пошлин, но при этом экономическая эффективность в целом, как правило, снижается.
г. Иностранные фирмы, которые сбывают свою продукцию на американском рынке по демпинговым ценам, на самом деле преподносят американцам подарок.
д. 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.
е. Свободная торговля может улучшить структуру и эффективность местного производства. Конкуренция с компаниями *Volkswagen*, *Toyota* и *Honda* заставила автомобильные компании Детройта выпустить малолитражку, и лишь иностранные 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%. Какими, по вашему предположению, 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. 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?
12. (***Последний штрих***) Каковы основные причины беспокойства людей и групп, протестующих против ВТО? Какие проблемы, если таковые есть, возникают, когда слишком много дополнительных вопросов увязываются с действиями, направленными на либерализацию торговли?
13. ***Интернет-вопрос.*** **Торговая либерализация: ВТО** Посетите www.wto.org/, веб-сайт Всемирной торговой организации, и найдите там самые последние новости, касающиеся ее деятельности. Перечислите и обобщите три последних события, связанных с ВТО.
14. ***Интернет-вопрос.*** **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.

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 5 июня 2003 г. на один доллар США можно было купить 1 428 571 турецкую лиру, 1,50 австралийских долларов, 0,60 фунтов стерлингов, 1,34 канадских доллара, 0,84 европейских евро, 117,61 японскую иену или 10,56 мексиканских песо. Что объясняет этот на первый взгляд случайный набор обменных курсов?

В гл. 37 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, с тем, каким образом валюты разных стран обмениваются при экспортно-импортных операциях. Что понимается под «благоприятным» или «неблагоприятным» платежным балансом страны? Что подразумевается, например, под «благоприятным» и «неблагоприятным» торговым балансом? Чем отличаются друг от друга свободно плавающий и фиксированный обменные курсы валют? Каковы причины огромного дефицита торгового баланса Соединенных Штатов и к чему он может привести?

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 количество долларов. Тем самым валютные рынки, поддерживаемые ведущими банками Нью-Йорка, Лондона, Парижа, 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 бу-

дут основные составляющие этой сделки, или, как ее еще называют, трансакции.

- 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 на общую стоимость 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 инвестициям в США и осуществления новых финансовых инвестиций и капиталовложений в Великобритании. **(Ключевой вопрос 2.)**

Платежный баланс страны

Платежный баланс страны – это сумма всех трансакций, которые имеют место между резидентами страны и резидентами всех остальных стран. Эти трансакции 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 2002 г. показан в табл. 38.1. 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 три составляющие: *текущий счет*, *счет движения капиталов* и *счет официальных резервов*.

Счет текущих операций

Верхняя часть табл. 38.1 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 2002 г. Обратите внимание, что мы пометили американский экспорт знаком *плюс* (+), поскольку он выступает как *кредит*, т.е. создает (или зарабатывает) иностранную валюту для США. Как мы уже 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. 38.1 показывают, что в 2002 г. товарный экспорт, равный 683 млрд долл., не «заработал» США достаточно иностранной валюты для финансирования товарного импорта, достигшего 1167 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 2002 г. в США внешнеторговый дефицит составил 484 млрд долл.

Баланс услуг Строка (4) показывает, что США не только экспортируют товары, например самоле-

Таблица 38.1

Платежный баланс США в 2002 г., млрд долл.

Счет текущих операций		
(1) Товарный экспорт из США	+683	
(2) Товарный импорт в США	–1167	
(3) *Сальдо баланса внешней торговли*		–484
(4) Экспорт услуг из США	+289	
(5) Импорт услуг в США	–240	
(6) *Сальдо баланса услуг*		+49
(7) *Сальдо баланса товаров и услуг*		–436
(8) Чистые доходы от инвестиций	–12	
(9) Чистые трансферты	–56	
(10) **Сальдо баланса счета текущих операций**		**–504**
Счет движения капиталов		
(11) Покупки иностранцами активов в США	+645*	
(12) Покупки США активов за рубежом	–145*	
(13) **Баланс счета движения капитала**		**+500**
Счет официальных резервов		
(14) **Официальные резервы**		**+4**
		0 долл.

* Включает половину от 29 млрд долл. статистических отклонений, которые проявляются при составлении счета движения капиталов.

Источник: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, www.bea.gov/. Предварительные данные за 2002 г.

ты и компьютеры, но и предоставляют различные услуги, в частности страховые, консалтинговые, транспортные и брокерские, резидентам иностранных государств. Согласно строке (4) в табл. 38.1, в 2002 г. общий сервисный «экспорт» достиг 289 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 2002 г. достиг 240 млрд долл. и показан со знаком «минус» как дебет. Таким образом, баланс услуг (строка 6) за 2002 г. составил 49 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 2002 г. импорт товаров и услуг в США превысил экспорт товаров и услуг из США на 438 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 38.1» показаны торговые дефициты и излишки США по сделкам с отдельными странами.)

Баланс счета текущих операций В строке (8) показаны *чистые доходы от инвестиций*, представляющие разницу между (1) процентными и дивидендными платежами, осуществленных иностранцами на вложенный за рубежом американский капитал, и (2) процентными и дивидендными платежами, которые американцы выплатили за иностранный капитал, инвестированный в США. Обратите внимание, что в 2002 г. чистые доходы от инвестиций оказались отрицательными и составили 12 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; 56 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.

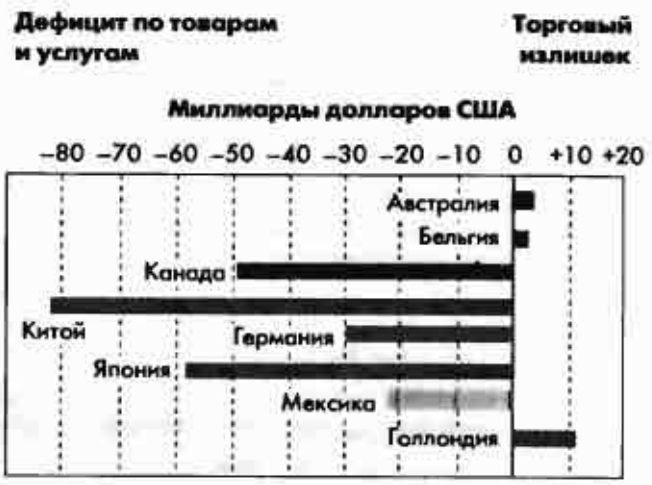
Суммируя все операции по текущему счету, мы получаем **баланс счета текущих операций** (строка 10). В 2002 г. США имели дефицит текущего баланса в 504 млрд долл. Это означает, что американские импортные операции по текущему счету (строки 2, 5, 8 и 9) создали спрос на больший объем иностранной валюты, чем смогли обеспечить экспортные операции этой страны.



Международный ракурс 38.1

Американский торговый баланс по товарам и услугам по ряду стран, 2001 г.

Соединенные Штаты имеют крупные торговые дефициты по операциям с товарами и услугами с некоторыми странами, в частности, Китаем, Японией и Канадой.



Источник: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, www.bea.gov/.

Счет движения капиталов

Вторым счетом в общем торговом балансе является **счет движения капиталов**, в котором отражаются потоки платежей (движение денежного капитала), связанные с куплей или продажей материальных и финансовых активов. 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, она 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 счета движения капиталов** США в 2002 г. составил 500 млрд долл. (строка 12). В 2002 г. США «экспортировали» прав собственности на свои материальные и финансовые активы на сумму 645 млрд долл., а «импортировали» прав собственности на иностранные активы на сумму 145 млрд долл. Положительное сальдо баланса по счету движения капиталов принесло США иностранной валюты на сумму, эквивалентную 500 млрд долл.

Счет официальных резервов

Третьим счетом платежного баланса является счет официальных резервов. Центральные банки различных стран держат большое количество иностранной валюты, которая проходит под названием **официальные резервы**. Эти резервы используются для погашения чистого суммарного дефицита по счетам текущих операций и движения капиталов (аналогично тому, как простые граждане используют свои сбережения для какой-то крупной покупки). В 2002 г. суммарный дефицит по счетам текущих операций и движения капиталов в США равнялся 4 млрд долл. (сумма строк 10 и 13). Состояние платежного баланса заставило правительство США сократить свои резервы иностранной валюты на 4 млрд долл. (строка 14). Знак «плюс» в данном случае показывает, что исход резервов рассматривается как кредит, в результате которого происходит приток валюты (из официальных резервов) на сумму, необходимую для достижения общего баланса.

В отдельные годы суммарное сальдо счетов текущих операций и движения капиталов может быть положительным. Это говорит о том, что за отчетный период Соединенные Штаты заработали больше иностранной валюты, чем ее истратили. Данный избыток представляет собой выплаты, которые идут не в другие страны, а на счет официальных резервов. В этом случае в строке (14) будет стоять знак «минус», поскольку речь идет о расходе валюты, т.е. операция является дебетовой.

Сумма всех трех составных частей платежного баланса – счета текущих операций, счета движения капиталов и счета официальных резервов – с учетом их знаков должна равняться 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 профициты платежных балансов

Хотя платежные балансы должны всегда сводиться к нулю, экономисты и политики часто говорят о **дефиците и профиците платежного баланса**. При этом они имеют в виду несбалансированность счета текущих операций и счета движения капиталов (строка 10 минус строка 13), которая вызывает сокращение или увеличение запасов иностранной валюты. Сокращение официальных резервов иностранной валюты (создание положительных официальных резервов в табл. 38.1) измеряет дефицит платежного баланса страны, а увеличение официальных резервов (показываемое со знаком «минус» в строке 13) измеряет излишек платежного баланса.

Дефицит платежного баланса далеко не всегда можно расценивать как негативное явление, но и активное сальдо платежного баланса не следует однозначно рассматривать как позитивное 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 разработать 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 стремятся к достижению сбалансированности счетов и ее сохранению хотя бы в течение нескольких лет.

В 2002 г. Соединенные Штаты имели официальные резервы в 80 млрд долл., поэтому сокращение этих резервов за тот год на 4 млрд долл. не следует воспринимать слишком тревожно. Однако Соединенные Штаты в течение многих лет имеют дефициты по счетам текущих операций. Эти дефициты требуется финансировать столь же крупными излишками на счете движения капиталов. Нам необходимо понять причины появления устойчивого торгового дефицита и его последствия, и поэтому в начале главы ниже мы рассмотрим данную проблему более подробно. **(Ключевой вопрос 3.)**

Краткое повторение 38.1

- 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, а это приводит к тому, что ее запасы в американских банках снижаются.
- Баланс счета текущих операций – это 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 представляет собой разницу между стоимостью проданных иностранцам материальных и финансовых активов страны и стоимостью купленных у них материальных и финансовых активов.
- Дефицит платежного баланса возникает тогда, когда суммарное сальдо по счетам текущих операций и движения капиталов отрицательное; профицит платежного баланса имеет место в тех случаях, когда суммарное сальдо по счетам текущих операций и движения капиталов положительное.

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 которой может происходить обмен американских долларов на фунты стерлингов на рынке. На рис. 38.3 (**Ключевой график**) показана кривая спроса на фунты стерлингов D_1 и кривая предложения фунтов стерлингов S_1 на валютном рынке. **38.1 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.

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 *дорожает* 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 $^1/_2$ ф. ст., то при новом курсе для приобретения 1 долл. необходимо всего $^1/_3$ ф. ст. В результате фунт стал дороже относительно

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

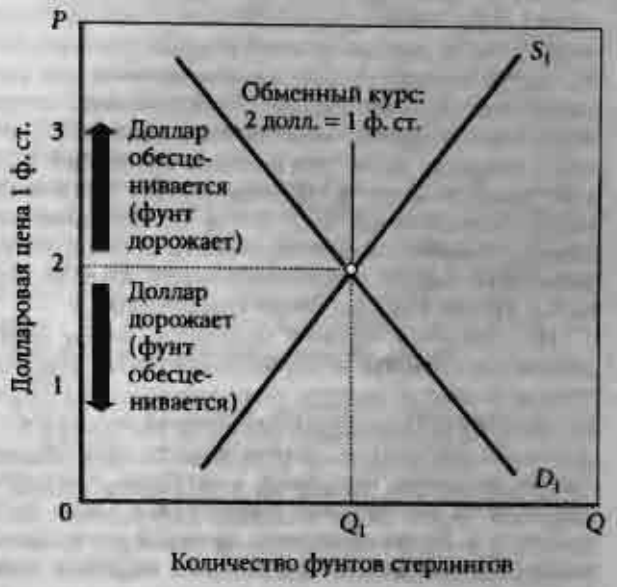


Рис. 38.1

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 долларовая цена фунта (например, 1 ф. ст. = 1 долл.), тем дороже становится доллар (тем больше обесценивается фунт стерлингов).

Быстрый тест 38.1

1. Какие из данных утверждений верны:
   а) по мере удорожания доллара спрос на фунты стерлингов растет;
   б) по мере роста долларовой цены фунта стерлингов предложение фунтов убывает;
   в) в точке достижения равновесного обменного курса цена доллара равна $^1/_2$ фунта стерлингов;
   г) если спрос на фунты стерлингов возрастает, 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) долларовая 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.

Ответы: 1в; 2б; 3в; 4в.

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 5000 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 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 переключатся 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:

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 долларо 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 трудна 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 предположение, 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.

курс фунта стерлингов растет, а курс доллара снижается именно потому, что спекулянты ожидают этого и в своих действиях исходят из того, что изменения стоимости 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. 38.2. 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. 38.2, которые соответствуют кривым спроса и предложения на рис. 38.1. 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 уравновешивания дефицита или профицита платежного баланса производить не потребуется.

Предположим теперь, что либо потребительские вкусы американцев изменились и они решили по-

Таблица 38.2

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 *Bank of England* 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).

купать 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. 38.2).

Видно, что при первоначальном валютном курсе 2 долл. = 1 ф. ст. дефицит американского платежного 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 обменном курсе 2 долл. = 1 ф. ст. британский автомобиль ценой в 15 тыс. ф. ст. будет стоить 30 тыс. долл. (15 тыс. ф. ст. × 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 ме-

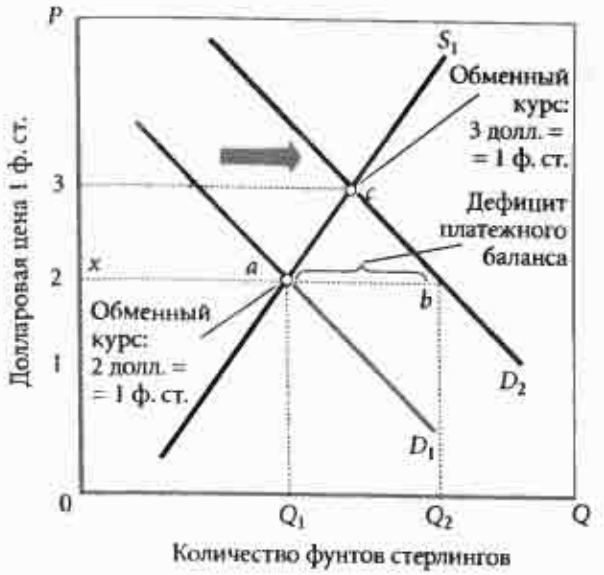


Рис. 38.2

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.

няется 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. × 3 долл.). Другие британские товары также будут стоить для американцев дороже, в результате чего импорт в США британских товаров и услуг снизится. На рис. 38.2 графически это показано перемещением из точки *b* в точку *c*.

С точки зрения Великобритании, валютный курс (цена доллара в фунтах стерлингов) упал (с $^1/_2$ до $^1/_3$ 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. 38.2 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 уравновешиваются, т.е. когда новый валютный курс станет соответствовать точке *c*. **(Ключевые вопросы 6 и 9.)**

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 $6^2/_3$% (2 тыс. долл. / 30 тыс. долл.). По своей природе инвестиции – дело рискованное. А дополнительный риск, связанный с неблагоприятными изменениями в валютных курсах, может

ния 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. 38.2, это означает, что новые кривые спроса и предложения пересекутся 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 вилять собакой».

Краткое повторение 38.2

- 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 граммам золота, а Великобритания приравнивает стоимость фунта стерлингов к 50 гранам 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 при-

ведет 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. 38.2), 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 равных 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 весьма 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, в результате, 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 – предпринимаемыми 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-Вудсская 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-Вудсе, 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-Вудсской 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, 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-Вудсской 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 (положительный 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-Вудсскую 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-Вудсская 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 валютный курс. Решение, которое предлагала Бреттон-Вудсская 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.

Требуя 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-Вудсской системы Бреттон-Вудсская система предусматривала использование золота и доллара в качестве международных резервов. Признание золота как международного средства обмена вытекало из его роли в системе золото-

го 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 время 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-Вудсской 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 купили 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, предрекали, 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 обесценение 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 серьезную несбалансированность международной торговли и финансов. Тем не менее гибкие валютные курсы облегчили процесс приспособления к этим сдвигам в международном масштабе, в то время как аналогичные события оказали бы очень сильное давление на систему фиксированных курсов.

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, что 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 сглаживания краткосрочных или спекулятивных колебаний стоимости их валют, а для оказания серьезной поддержки своей хронически слабой валюты 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 38.3

- При золотом стандарте (1879–1934 гг.) 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 гг.), 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. 38.3а, торговый дефицит США в последние годы остается постоянным и заметным явлением в жизни этой страны. Эти дефициты резко выросли за период с 1995 по 2000 г., немножко сократились в 2001 г. – год экономического спада и снова поднялись в 2002 г. В 2002 г. торговый дефицит по товарам составил 464 млрд долл., а торговый дефицит по товарам и услугам – 436 млрд долл. Дефицит по текущим операциям (рис. 38.3б) в 2002 г. вышел на рекордный уровень – 504 млрд долл. Ожидается, что в течение многих последующих лет торговые дефициты сохранятся и будут очень крупными.

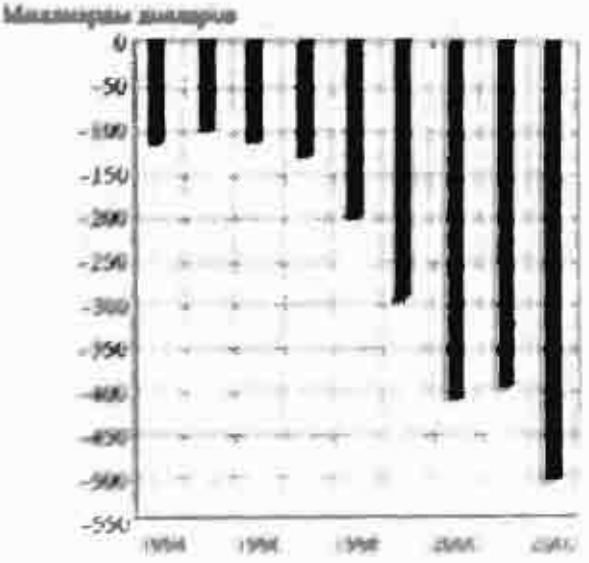
Причины торгового дефицита

Существует несколько факторов, объясняющих наличие у США постоянного торгового дефицита. Во-первых, в период с 1995 по 2002 г. темпы роста экономики США превосходили темпы роста других стран, основных торговых партнеров США. Рост доходов стимулировал американцев активно покупать товары за рубежом, в результате чего американский импорт рос. И наоборот, Япония, Канада и ряд европейских стран в эти годы столкнулись с экономическим спадом и имели низкие темпы роста доходов. Поэтому закупки этими странами американских товаров (американский экспорт) отставали от роста импорта США. Особо стоит в этой связи отметить постоянный дефицит торгового баланса США в торговле с Японией.

Во-вторых, в 2002 г. появился крупный торговый дефицит по сделкам с Китаем, который достиг 83 млрд долл. Это даже больше, чем торговый дисбаланс США с Японией (56 млрд долл. в 2002 г.). Соединенные Штаты являются крупнейшим для Китая экспортным рынком, и хотя Китай в настоя-



(а) Торговый баланс



(б) Баланс счета текущих операций

Рис. 38.3

Дефициты торгового баланса США в последние годы

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 активно появились в новостях в конце 1997 и в 1998 г., когда их стали обвинять в снижении курсов южнокорейских вонов, таиландских батов, малазийских ринггитов 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 фактическими, 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 подорвали 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. Из-за возможных неблагоприятных изменений обменного курса международные сделки более рискованны,

нее время 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.

В-третьих, важную роль в поддержании торгового дефицита сыграло снижение уровня сбережений в США. Норма сбережений (сбережения / общий доход) в США в 1990-е гг. сокращалась, в то время как норма инвестиций (инвестиции / общий доход) оставалась 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. Таким образом, профицит счета движения капиталов является скорее одной из причин торгового дефицита, чем его следствием.

Экономический спад в США в 2001 г. временно понизил доходы и сократил американский импорт и торговый дефицит этой страны. Однако общая тенденция увеличения торговых дефицитов сохранилась и в 2002 г. в полной мере проявила себя.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

чем сделки внутри страны. Предположим, гипотетическая розничная фирма *AnyTime* 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 *AnyTime* 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 *AnyTime* придется заплатить за часы 750 тыс. долл. (750 тыс. франков). Фирма *AnyTime* 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 *AnyTime* 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 *AnyTime* 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 *AnyTime* согласилась уплатить за 750 тыс. франков. Если же курс швейцарского франка повысится, убытки потерпит спекулянт, но не фирма *AnyTime*.

Сумма, которую фирма *AnyTime* 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 *AnyTime* 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.

Последствия американского торгового дефицита

Должен ли крупный торговый дефицит вызывать беспокойство? По этому поводу нет согласия, хотя 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 линии производственных возможностей, т.е. он увеличивает внутренний жизненный уровень. Но в этом заключается и ловушка: выигрыш в текущем потреблении происходит за счет сокращения потребления в будущем.

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 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 2001 г. иностранные граждане владели в США собственностью (корпорациями, землей, акциями, облигациями, долговыми обязательствами), в стоимостном выражении на 2,3 млрд долл. превышающими владения американцев 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 в будущем огромных жертв в сфере потребления.

Мы говорим «могут означать», потому что иностранные кредиты фирмам США и иностранные инвестиции в Соединенные Штаты повышают запас капитала в США. Поэтому производственные мощности США могут увеличиться более быстро, чем без этого варианта действий, так как на счете движения капиталов могут появится большие излишки. Более быстрое увеличение производственных мощностей и реального ВВП повышает способность экономики обслуживать иностранный долг и выкупать реальный капитал, если в этом возникает необходимость.

Если выразить эту идею более кратко, торговые дефициты в США – это явления противоречивого характера. Их долгосрочное воздействие до сих пор до конца не понято.

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 для иностранцев. В целом экспорт страны позволяет зарабатывать иностранную валюту, необходимую для оплаты импорта.
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. Дефицит счета текущих операций в значительной степени компенсируется излишком счета движения капиталов. И наоборот, излишек счета текущих операций покрывает дефицит счета движения капиталов. Дефицит платежного баланса может финансироваться за счет официальных резервов. При увеличении официальных резервов возникает излишек платежного баланса. Приемлемость дефицита или излишка платежного баланса зависит от их причин и продолжительности.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. По условиям Бреттон-Вудсской 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.

8. 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.
9. За период с 1994 по 2002 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, Канаде и некоторых европейских государствах, в результате чего импорт в США растет быстрее их экспорта; б) появление значительного торгового дефицита с Китаем; в) крупный излишек на счете движения капиталов, что позволяет американцам сокращать свои накопления и покупать больше импорта.
10. 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, 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 (*capital account*)
Баланс счета движения капиталов (*balance on capital account*)
Официальные резервы (*official reserves*)
Дефицит и профицит платежного баланса (*balance of payments deficits and surpluses*)
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 controls*)
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

1. 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».
2. ***Ключевой вопрос*** Укажите, создают ли действия, описанные в каждом из перечисленных ниже примеров, спрос на европейские евро или их предложение на валютных рынках:
   а) американская авиационная фирма покупает несколько самолетов марки *Airbus*, собранных во Франции;
   б) немецкая автомобильная фирма принимает решение построить сборочный завод в штате Южная Каролина, США;
   в) американский студент решает провести учебный год во французской Сорбонне;
   г) итальянский предприниматель экспортирует оборудование из одного итальянского порта в другой на либерийском грузовом судне;
   д) экономика США растет быстрее, чем экономика Франции;
   е) при наступлении установленного срока государственная облигация США, принадлежащая испанскому гражданину, погашается с выплатой денег этому человеку;
   ж) многие полагают, что в ближайшем будущем относительная стоимость евро снизится.
3. ***Ключевой вопрос*** Дайте ответы на следующие вопросы, базируясь на данных платежного баланса условной страны Альфа за 2003 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 каждый свой ответ.

Товарный экспорт	+40
Товарный импорт	−30
Экспорт услуг	+15
Импорт услуг	−10
Чистые доходы от инвестиций	−5
Чистые трансферты	+10
Покупки иностранцами активов в США	+10
Покупки американцами активов за рубежом	−40
Официальные резервы	+10

4. «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.
5. 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.
6. ***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) экономика США входит в период серьезного спада 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.
7. Согласны вы или нет со следующими утверждениями:
   а. Страна, экономический рост которой обгоняет рост 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.
8. «Экспорт оплачивает импорт». Однако в 2002 г. весь мир экспортировал в США товаров и услуг примерно на 436 млрд долл. больше, чем импортировал из США. Разрешите очевидную несовместимость этих двух утверждений.
9. ***Ключевой вопрос*** Постройте график, отражающий ситуацию на рынке, на котором равновесная цена условной валюты зет (Z) составляет 5 долл. (обменный курс: 5 долл. = 1 зет), Затем покажите на графике, что произойдет, если спрос на валюту зет упадет.
   а. С помощью графика проанализируйте, какие инструменты имеются у США для поддержания обменного курса на уровне 5 долл. = 1 зет в условиях фиксированных валютных курсов.
   б. Как будет устранен появившийся (вследствие сокращения спроса) профицит платежного баланса США при системе плавающих валютных курсов?
10. Сравните и покажите наиболее яркие отличия Бреттон-Вудсской системы валютных курсов от системы золотого стандарта. С чем был связан отказ от золотого стандарта? С чем был связан отказ от Бреттон-Вудсской системы?
11. Опишите, что понимается под термином «управляемые колебания». Какая система использовалась раньше – система управляемых колебаний курсов или система привязки валют друг к другу? Объясните, почему.
12. С чем связаны значительные размеры дефицита торгового баланса США начиная с 1995 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?

13. (***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 прибудут 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. Как могут спекулянты взять на себя часть риска фирмы *Winter Sports*?
14. ***Интернет-вопрос.*** **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 месяц? 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?
15. ***Интернет-вопрос.*** **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, иены, евро и шведской кроны, понизилась или не изменилась после 2000 г.

Экономикс развивающихся стран



Глава 39 Web является дополнительной. Ее можно найти на английском языке на вебсайте www.mcconnell16.com. В ней используется анализ международной экономикс и мировой экономики, проведенный в части X. Изучение материала этой главы следует осуществлять в соответствии с рекомендациями вашего преподавателя.

Содержание гл. 39 Web

The Rich and the Poor
- Classifications
- Comparisons
- Growth, Decline, and Income Gaps
- The Human Realities of Poverty

Obstacles to Economic Development
- Natural Resources
- Human Resources
- Capital Accumulation
- Technological Advance
- Sociocultural and Institutional Factors

The Vicious Circle

The Role of Government
- A Positive Role
- Public Sector Problems

Role of Advanced Nations
- Expanding Trade
- Foreign Aid: Public Loans and Grants
- Flows of Private Capital

Where from Here?
- DVC Policies for Promoting Growth
- IAC Policies for Fostering DVC Growth

Last Word: Famine in Africa

Переходные экономики: Россия и Китай



Глава 40 Web является дополнительной. Ее можно найти на английском языке на вебсайте www.mcconnell16.com. В ней используется анализ международной экономикс и мировой экономики, проведенный в части X. Изучение материала этой главы следует осуществлять в соответствии с рекомендациями вашего преподавателя.

Содержание гл. 40 Web

Ideology and Institutions
State Ownership and Central Planning
Planning Goals and Techniques
Problems with Central Planning
The Coordination Problem
The Incentive Problem
Collapse of the Soviet Economy
Declining Growth
Poor Product Quality
Lack of Consumer Goods
Large Military Burden
Agricultural Drag
The Russian Transition to a Market System
Privatization
Price Reform
Promotion of Competition
Making the Ruble Fully Convertible
Price-Level Stabilization
Other Major Problems
Recent Revival
Market Reform in China
Agricultural and Rural Reform
Reform of Urban Industries
Special Economic Zones
Development of Supporting Institutions
Transfotmation of the SOEs
Outcomes and Prospects
Positive Outcomes of Reform
Problems
Last Word: Pjlice Smash Down Smirnov's Doors

Глоссарий*

Абсолютная монополия – см. *Чистая монополия.*

Абстракция (*abstraction*) – исключение из экономического анализа не относящихся к делу или неэкономических фактов, чтобы в конечном счете выделить только *экономические принципы.*

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 движения капиталов (*balance on capital account*) – приток капитала в страну за вычетом вывоза капитала из нее.

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.

---

* Все толкования, приведенные в этом глоссарии, даны в узком смысле, отражающем лишь тематику данной книги. – *Примеч. пер.*

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 банках (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.

Бегство капитала – см. *Отток капитала.*

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.

Бюджет при полной занятости (*full-employment budget*) – соотношение государственных расходов и налоговых поступлений, которые сложилось бы, если бы экономика в течение года функционировала в условиях полной занятости.

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 производителями; 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.*

ВВП – см. *Валовой внутренний продукт.*

Величина предложения (*quantify 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.

Вертикальная интеграция (*vertical integration*) – группа *предприятий*, осуществляющих разные стадии производства готового продукта и являющихся собственностью одной *фирмы.*

Вертикальное слияние (*vertical merger*) – слияние двух или более *фирм*, осуществляющих разные стадии производства конечного продукта, в единую структуру.

Взаимная поддержка (*logrolling*) – торговля законодателей 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.

«Влияние» (*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 отдельным лицам, 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 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 жалованье 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.

«Воля к развитию» (*«will to develop»*) (материал интернет-главы) – сильное стремление обеспечить экономический рост, которое побуждает заменять старые способы ведения хозяйства новыми.

«Впрыскивание» – см. *«Вливание»*.

Временная помощь 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.

Всемирная торговая организация (*World Trade Organization, WTO*) – организация, насчитывающая 145 государств-членов (по состоянию на 2003 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*) (материал интернет-главы) – банк, который предоставляет (и гарантирует) займы развивающимся странам для увеличения их *капитальных активов* и обеспечения *экономического роста*, ранее назывался Международный банк реконструкции и развития.

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*.

Выгода перелива (*spillover benefit*) – выгода, получаемая безвозмездно не людьми, участвующими в производстве и потреблении продукта, а третьей стороной (обществом в целом). Например, пчеловод получает выгоду такого рода оттого, что фермер, живущий по соседству, засевает свои поля клевером.

Выгоды от торговли (*gains from trade*) – дополнительный выпуск продукции, который получают торгующие стороны от специализации производства и обмена своих товаров и услуг.

Выплата государственного долга (*retiring the public debt*) – сокращение размера *государственного долга* путем выплаты денег владельцам государственных ценных бумаг при наступлении срока их погашения.

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 (*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 иностранных денег 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 естественного уровня безработицы (*natural rate hypothesis*) – гипотеза долговременной стабильности экономики при *естественном уровне безработицы*; уровень безработицы в условиях отсутствия циклической безработицы, когда в экономике производится объем продукции, равный потенциальному; уровень безработицы, при котором фактическая инфляция равна ожидаемой.

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.

Городские и сельские предприятия (*townshop and village enterprises*) (материал интернет-главы) – частные производственные фирмы сельскохозяйственного назначения в Китае.

Городские коллективные хозяйства (*urban collectives*) (материал интернет-главы) – предприятия, находящиеся в совместном владении менеджеров и работников в Китае; расположены в городах.

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*.

Государственные предприятия (*state-owned enterprises*) (материал интернет-главы) – предприятия, находящиеся в собственности правительства; основной вид предприятий в России и Китае до перехода этих стран к рыночной экономике.

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*.

ГАТТ – см. *Генеральное соглашение о тарифах и торговле*.

Двойное налогообложение (*double taxation*) – обложение налогом как чистого дохода (прибыли) корпораций, так и выплачиваемых из него *дивидендов*, когда они превращаются в личный доход домохозяйств.

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 наруше-

нии 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. постановил, 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* и 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 международного платежного баланса (*international balance of payments deficit*) – см. *Дефицит платежного баланса*.

Дефицит, нехватка (*shortage*) – сумма, на которую *объем спроса на продукт* превышает *объем предложения* этого продукта при определенной (ниже равновесной) цене.

Дефицит платежного баланса (*balance of payments deficit*) – пассивное сальдо (отрицательная сумма) *баланса счета текущих операций* и *баланса счета движения капитала* за год.

Дефицит счета движения капиталов (*capital account deficit*) – негативное сальдо по *балансу счета движения капитала*.

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 добиться *эффективного распределения ресурсов*.

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 желательным 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.

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 фермерская проблема (*long-run farm problem*) – тенденция превращения сельского хозяйства в сужающуюся отрасль с ростом технологического прогресса и расширение в связи с этим предложения в сравнении с неэластичным и медленным ростом спроса.

Долгосрочный период (*long run*) – (1) в *микроэкономикс* 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 *макроэкономикс* 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, которые не обоснованы необхо-

димостью гарантировать получение 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 членов 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 2003 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 европейских государств (25 по состоянию на 2004 г.), 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 экономика 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 антитрестовский 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 (заработной платы) работникам по признаку расы, цвета кожи, религиозных убеждений, пола или национальной принадлежности.

Закон о занятости 1946 г. (*Employment Act of 1946*) – федеральный закон, обязавший федеральное правительство поддерживать экономическую стабильность (высокий уровень занятости, стабильные цены, экономический рост); этим законом учреждены *Экономический совет при президенте* и *Объединенный экономический комитет Конгресса США*, а также введена практика представления президентом ежегодных экономических докладов Конгрессу.

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 «Временная помощь нуждающимся семьям» (*TANF*) и потребовал, чтобы трудо-

способные взрослые в такой семье работали не менее двух лет для получения права на продолжение государственной помощи.

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–Холи (*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 комиссии 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 Уилера–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 антитрестовский 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 корпора-

цию или конкретное лицо прекратить специфический вид хозяйственной деятельности.

Заработная плата (*wage*) – цена за *труд* (использование трудовых услуг) за единицу времени (час, день и т.д.).

Заработок (*earnings*) – денежный доход, получаемый работником; равен ставке *заработной 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 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.

Избыток – см. *Излишек*.

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 заработной платы*, деленной на *среднюю выработку* работника.

Издержки перелива (*spillover costs*) – 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.

Излишек (*surplus*) – сумма, на которую *объем предложения* продукта превышает *объем спроса* на него при определенной (выше равновесной) цене.

Излишек международного платежного баланса (*international balance-of-payments surplus*) – см. *Активное сальдо платежного баланса*.

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 предложения (*change in supply*) – изменение *количества предложения* товаров или услуг при любом уровне цен; смещение *кривой предложения* влево или вправо.

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.

Имущественный налог – см. *Налог на имущество*.

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*) – см *Капитал.*

Индекс Герфиндаля (*Herftnduhle 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*) – не инкорпорированная *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.

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, факс-аппаратов, 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 технический прогресс (*capital-using technological advance*) (материал интернет-главы) – совершенствование техники и технологии, требующее применения большего объема капитала.

Капиталоемкий товар (*capital-intensive commodity*) – продукт, в производстве которого применяется относительно большое количество *капитала.*

Капиталосберегающий технический прогресс (*capital-saving technological advance*) (материал интернет-главы) – совершенствование техники и технологии, позволяющее производить большее количество продукта при прежнем объеме капитала (или такое же количество продукта при меньшем объеме капитала).

Капитальные активы (*capital stock*) – весь *капитал* данной страны.

Карта кривых безразличия (*indiffrence 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*.

Компания с ограниченной ответственностью (*limited-liability company*) – компания, чьи владельцы защищены тем, что несут лишь *ограниченную ответственность*.

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 сужение *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.

«Косвенное» производство (*roundabout production*) – строительство и использование сооружений и *капитального оборудования* с целью поддержания производства *потребительских товаров.*

Косвенные налоги на бизнес (*indirect business taxes*) – налог с *продаж*, *акцизный сбор*, *налог на имущество*, оплата лицензий на ведение хозяйственной и производственной деятельности, а также различные *тарифы*, которые фирмы включают в издержки производства продукта и перекладывают (целиком или частично) на покупателя путем повышения цены продукта.

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.

Краткосрочная фермерская проблема (*short-run farm problem*) – резкие годовые колебания цен на продукцию и, соответственно, доходов фермеров.

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 *микроэкономикс* 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 *макроэкономикс* 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 *денежного 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 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 покупатели 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.

Макроэкономикс (*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, запрещающие работникам вернуться на свои рабочие места до подписании 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 (*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.

Микроэкономикс (*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.

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 чернокожие 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), обусловливающее 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-discimination 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 обладает 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 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*.

МВФ – см. *Международный валютный фонд*.

M1 (*M1*) – узкое определение *предложения денег*; металлические и бумажные деньги, а также *чековые депозиты*, не являющиеся собственностью федерального правительства, федеральных резервных банков или депозитных учреждений.

M2 (*M2*) – более широкое определение *предложения денег*; равно *M1* плюс *нечековые сберегательные депозиты*, *депозиты денежного рынка* и небольшие *срочные вклады* (менее 100 тыс. долл.) и остатки на счетах *взаимных фондов денежного рынка*.

M3 (*M3*) – еще более широкое определение *предложения денег*; равно *M2* плюс крупные *срочные вклады* (100 тыс. долл. и более).

Надбавка, учитывающая изменение прожиточного минимума (*cost-of-living adjustment, COLA*) – автоматическое увеличение доходов (заработной платы) работников в условиях, когда экономика находится в состоянии инфляции, гарантированное соответствующей статьей 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 *капитала* 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 (*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 (*prorerty 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*.

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, предоставляемый низкооплачиваемым семьям с целью привлечения их к участию в рабочей силе.

Нарицательная (номинальная) стоимость (*face value*) – обозначенная на монете или бумажных деньгах стоимость, выраженная в долларах или центах.

Нарушения (сбои, несовершенства) 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 100 000 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 выгод от некоторых товаров; свойство, характерное для общественного товара.

Неистощающие 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 долговременном 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.

Неполная занятость – см. *Неполное использование ресурсов*.

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.

Неразменные 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 *совершенная 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 отно-

сятся: 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 работникам 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 *R&D*; 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 экономикс (*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 дороги, 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, JEQ*) – 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.

Однородная олигополия – см. *Гомогенная олигополия.*

Ожидаемая инфляция (*anticipated inflation*) – повышение уровня цен, равного ожидавшемуся 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 *стандартизованные* 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 (*OPEC*) – 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.*

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, соглашающиеся предоставлять медицинскую помощь тем, кто приобрел страховку на условиях, урегулированных со страховщиком.

Организация стран – экспортеров нефти (*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) 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.

Основной капитал – см. *Капитальные активы.*

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, называемые 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.

Отраслевая мобильность (*occupational mobility*) – см. *Обратная зависимость.*

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, что выгоды одного человека от конкретного товара не снижают выгоды от этого товара, доступные другим людям; свойство, характерное для общественного товара.

Отток капитала (*capital flight*) (материал интернет-главы) – перевод капитала из *развивающихся стран* в промышленно развитые страны с целью избежать его экспроприации, высокого налогообложения, инфляции или с целью обеспечить более выгодные условия его инвестирования.

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.

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 двигается 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.

Платежи, не связанные с доходом (*nonincome charges*), – *потребление средств производства* и *косвенные налоги на предприятия*; суммы, вычитаемые из ВВП (наряду с *чистым доходом от зарубежных факторов производства*) при расчете *национального дохода*.

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.

Платежный дефицит (*payments deficit*) – см. *Дефицит платежного баланса.*

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.

Подлежание 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 action*) – 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).

Политика «дешевых» денег (*easy money policy*) – меры со стороны Федеральной резервной системы, направленные на увеличение массы (*предложения*) денег в обращении с целью снизить процентную ставку и увеличить *реальный ВВП*.

Политика «дорогих» денег (*tight money policy*) – сокращение или ограничение роста массы (*предложения*) денег в стране с целью снизить или остановить инфляцию.

Политический деловой цикл (*political business cycle*) – приписываемая Конгрессу склонность достигать стимулировать 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 имеющихся и доступных ресурсов для производства удовлетворения 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).

Полный объем производства (*full production*) – максимальное количество или стоимость товаров и услуг, которые могут быть произведены из используемых в данный момент ресурсов; может быть получен, когда реализованы эффективная организация и эффективное распределение имеющихся ресурсов.

Положительное сальдо бюджета текущих операций (*capital account surplus*) – положительное сальдо баланса счета движения капитала.

Положительное сальдо бюджета – см. *Бюджетный излишек.*

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.

Порочный круг бедности (*vicious circle of poverty*) (материал интернет-главы) – общая для ряда *развивающихся стран* проблема, заключающаяся в том, что низкий доход на душу населения не позволяет осуществлять сбережения и инвестиции в масштабах, необходимых для достижения приемлемых темпов экономического роста.

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 платежи органов власти* в натуральной, а не денежной форме; также называется неденежными трансфертами товаров и услуг.

Пособие по безработице (*unemployment compensation*) – см. *Страхование по безработице*.

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 потребители) 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.

Пошлина – см. *Тариф*.

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), добиваясь 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, исходящий из того, что 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 бу-

лет равна *предельным издержкам* при условии, что цена на протяжении короткого периода времени будет равна *средним переменным издержкам* или выше них и на протяжении длительного периода равна *средним общим издержкам* или выше их.

Правило разумного подхода (*rule of reason*) – провозглашенное и примененное в «*Деле 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. Например, чтобы определить, за сколько лет удвоится уровень цен, число 70 делится на годовой уровень *инфляции*.

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.

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.

Прайм-рейт – см. *Базовая процентная ставка*.

Предельная (приростная, маржинальная) 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, маржинальная) выручка, предельный доход (*marginal revenue*) – изменение *совокупного дохода* (общего объема выручки) фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы произведенного ею продукта; равно изменению совокупного дохода (размера выручки), деленному на изменение количества проданного продукта.

Предельная (приростная, маржинальная) 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, маржинальная) 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. *Потолок цены*.

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 продукт (*приростной, маржинальный продукт*) (*marginal product*) – дополнительный продукт, производимый при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предельный продукт в денежной форме (*маржинальный денежный продукт*) – изменение общего дохода фирмы, когда она использует дополнительную единицу некоего ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается неизменным); равен изменению общего объема дохода, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предложение (*кривая*) – график, показывающий объем товаров или услуг, которые предлагают 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 *M3*.

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 коммуиального 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.

Преимущество перелива (*external benefit*) – см. *Выгоды перелива*.

Прерогативы администрации (*managerial prerogatives*) – оговариваемый в коллективных договорах между *профсоюзами* и *фирмами* круг решений, право принимать которые принадлежит только администрации фирмы.

Прибавочная стоимость (*surplus value*) (материал интернет-главы) – сумма, на которую стоимость дневной выработки работника превышает дневную заработную плату; выработка работников присваивается капиталистами в виде прибыли; марксистский термин.

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 исключаемости 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 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 медицинской помощи неимущим (*Medicaid*) – федеральная программа в США, оказывающая помощь штатам в финансировании медицинских расходов отдельных 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.

Программа социального обеспечения (*Social Security program*) – см. *Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца.*

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.

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.*

Протекционистская пошлина – см. *Защитная пошлина.*

Профессиональная сегрегация (*occupational segregation*) – вытеснение женщин или представителей меньшинств в менее желательные и низкодоходные виды занятости.

Профицит – см. *Бюджетный избыток.*

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 определенного срока вступить в него (в противном случае они теряют работу).

Профсоюзы, охватывающие всех работников предприятия или отрасли (*inclusive unionism*), – практика включать всех работников, занятых к 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 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 реальный внутренний продукт (*equilibrum 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).

Разменная монета (*token money*) – монета, *номинальная стоимость* которой выше ее *реальной стоимости*.

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. *Издержки перелива*.

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.

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 действующие между ними связи; 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*.

Сбалансированный годовой бюджет (*annually balanced budget*) – бюджет, в котором год от года поддерживается равенство правительственных расходов и налоговых поступлений в течение года.

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.

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, близорукого 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 заняться 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.

Символические деньги – см. *Разменная монета*.

Система коммерческих банков (*commercial banking system*) – совокупность всех *коммерческих банков* и *сберегательных учреждений*.

Система национального медицинскою 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 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 (валовой) продукт (*total product*) – общий объем конкретного товара (или услуги), произведенного фирмой (или группой фирм, или экономикой 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); рав-

но количеству проданного товара (на который предъявлен спрос), помноженному на цену, по которой он продан.

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.

Сокращение предельной отдачи – см. *Закон убывающей отдачи*.

Соотношение издержек (*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.

Социально оптимальная цена (*socially optimal price*) – цена продукта, которая позволяет достичь наиболее эффективного распределения ресурсов в экономике и которая равна *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.

Специальные экономические зоны (*special economic zones*) (материал интернет-главы) – районы Китая, открытые для иностранных инвестиций, приобретения частной собственности и относительно свободной международной торговли.

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 услу-

ги; 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*.

Стандартизованный 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.

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.

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.

Страхование по старости, по случаю потери кормильца и нетрудоспособности (*Old Age, Survivors, and Disability Health Insurance, OASDHI*) – программа социального обеспечения в США, финансируемая из федерального *налога на заработную плату*, который выплачивается предпринимателями, работниками и служащими, и предназначенная для возмещения *заработков* (доходов), теряемых работниками вследствие ухода на пенсию, потери кормильца или трудоспособности.

Страхуемый риск (*insurable risk*) – явление (среднюю повторяемость которого можно с достаточной точностью установить), способное привести к потерям; что-

бы 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.

Счета национального дохода (*national income accounting*) – методы измерения (оценки) общего объема производства и других связанных статистических показателей для страны в целом.

Счет движения капиталов (*capital account*) – раздел *международного платежного баланса* страны, в котором фиксируется 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*.

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 экономикс (*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 о том, что отрасли сами хотят подвергнуться регулированию и стремятся к тому, чтобы правительственные чиновники осуществляли такое регулирование, поскольку тогда они получат право образовывать узаконенные *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*) – *потребительский товар* с расчетным сроком службы (использования) в течение трех лет или более.

Товар кратковременного пользования (*nondurable good*) – *потребительский товар* со сроком пользования (жизни) менее трех лет.

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.

Товары, реализуемые без назначения цены (*nonpriced goods*) (материал интернет-главы) – товары или ресурсы, которые не имеют цены на рынке, поскольку они принадлежат всему обществу и доступны на территории, принадлежащей обществу.

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 пересечения с осью ординат (*vertical intercept*) – точка, в которой прямая пересекает на графике ось ординат.

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.

Трудовая теория стоимости (*labor theory of value*) (материал интернет-главы) – марксистская концепция, согласно которой стоимость любого товара определяется исключительно количеством труда, затраченного на его производство.

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., окончание которого запланировано на 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 неосязаемо (невидимо) и в обмен на что потребитель, фирма или орган власти готовы платить.

«Утечка мозгов» (*brain drain*) (материал интернет-главы) — эмиграция из страны высокообразованных специалистов и высококвалифицированных работников.

«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, который *федеральные резервные банки* взимают по ссудам, предоставляемым *коммерческими банками* и *ссудосберегательным 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, обусловливающее 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 при-

менение 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 100 000 долл.) *коммерческих банков* и *сберегательных институтов* (за исключением *кредитных союзов*, депозиты которых страхуются *администрацией Национального кредитного союза*).

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.

Фермерская проблема (*farm problem*) – технологический прогресс в сочетании с неэластичными ценами и относительно постоянным спросом, в результате чего сельское хозяйство превращается в *сокращающуюся отрасль*; также тенденция резких колебаний фермерских доходов из года в год.

Фиксирование цены – см. *Ценовой сговор*.

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 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.

Функциональное финансирование (*functional finance*) – использование *фискальной политики* для обеспечения производства неинфляционного *ВВП* в условиях полной занятости независимо от воздействия этой политики на *государственный долг*.

«*X*-неэффективность» (*X-inefficiency*) – неспособность произвести любой данный объем продукции при самых низких средних (и совокупных) издержках производства.

«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).

Ценовая дискримина™ция (*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 количества 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 безработица (*cyclical unemployment*) – вид *безработицы*, порождаемой недостаточностью общих расходов (или *совокупного спроса*).

Циклически сбалансированный бюджет (*cyclically balanced budget*) – равенство правительственных расходов на товары и услуги чистому объему налоговых поступлений в пределах *экономического цикла*; возникающий в периоды спада деловой активности дефицит бюджета компенсируется бюджетным избытком в периоды процветания (инфляции).

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.

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*) – накопление предшествующих вложений в образование, подготовку, здравоохранение и другие факторы, способствующие повышению производительности труда.

Четыре фундаментальных вопроса (экономикс) (*Four Fundamental Questions (of economics)*) – четыре основных вопроса, на которые каждая экономика должна дать ответ: что производить, как это производить, как разделять весь полученный продукт и как гарантировать экономическую гибкость.

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 (абсолютна) монополия (*pure monopoly*) – рынок, который отличают следующие черты: одна фирма продает единственный в своем роде продукт; доступ на него закрыт; 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, смещающие 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 экономии; 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 анализ (*economic analysis*) – выведение *экономических принципов* из соответствующих фактов экономической действительности.

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 воз-*

можностей 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 полготовку *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.

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.

Экстериалия (*externality*) – см. *Эффект перелива.*

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 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.

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 перелива (*spillover*) – 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. *Выгоды перелива*, *Издержки перелива*.

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 эффект богатства.

Эффект чистого экспорта (*net export effect*) – концепция, в соответствии с которой влияние изменения кредитно-денежной или фискальной политики будет усиливаться или ослабляться из-за последующего изменения объема чистого экспорта. Это изменение чистого экспорта происходит из-за изменения реальных процентных ставок, которые, в свою очередь, влияют на обменные курсы.

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.

BEA – см. *Бюро экономического анализа*.

CEA – см. *Экономический совет при президенте* (США)

COLA – см. *Надбавка, учитывающая изменение прожиточного минимума*.

NLRB – см. *Национальное управление по трудовым отношениям*.

OASDHI – см. *Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца*.

Кэмпбелл Р. Макконнелл
Стэнли Л. Брю

ЭКОНОМИКС

Учебник

Редактор *И.В. Башнина*
Корректор *М.А. Литвинова*
Компьютерная верстка *О.В. Савостиной, В.А. Кораблевой*

ЛР № 070824 от 21.01.93 г.

Сдано в набор 28.05.2005. Подписано в печать 29.08.2005.
Формат 84×108/16. Бумага офсетная. Гарнитура «Ньютон».
Печать офсетная. Усл. печ. л. 102,48. Уч.-изд. л. 133,51.
Доп. тираж 10 000 экз. Заказ № 3-701.
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

Отдел «Книга–почтой»
Тел. (495) 363-42-60 (доб. 246, 247)

Отпечатано в ОАО ПИК «Идел-Пресс» в полном
соответствии с качеством предоставленных материалов.
420066, г. Казань, ул. Декабристов, 2

ISBN 5-16-002468-9



Национальный доход и другие статистические показатели, 1978–2002 гг.

(Данные о национальном доходе (позиции 1–17) в миллиардах долларов, в текущих ценах. Итоговые цифры могут отличаться от суммы показателей в результате округления.)

		1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
	1. Расходы на личное потребление	1430,4	1596,3	1762,9	1944,2	2079,3	2286,4	2498,4	2712,6	2895,2	3105,3
	2. Валовой объем внутренних частных инвестиций	436,0	490,6	477,9	570,8	516,1	564,2	735,5	736,3	747,2	781,5
	3. Государственные закупки товаров и услуг	455,6	503,5	569,7	631,4	684,4	735,9	800,8	878,3	942,3	997,9
	4. Чистый экспорт	–26,1	–24,0	–14,9	–15,0	–20,5	–51,7	–102,0	–114,2	–131,9	–142,3
ИТОГО	5. Валовой внутренний продукт	2295,9	2566,4	2795,6	3131,3	3259,2	3534,9	3932,7	4213,0	4452,9	4742,5
МИНУС	6. Потребление фиктивного капитала	261,5	300,4	345,3	394,6	436,4	456,1	482,3	516,5	551,6	588,1
ИТОГО	7. Чистый внутренний продукт	2034,4	2266,0	2450,3	2736,5	2822,8	3078,8	3450,4	3696,5	3901,3	4156,4
МИНУС	8. Чистый доход иностранных граждан, полученный в США	–22,1	–32,9	–35,2	–34,7	–36,5	–36,9	–35,3	–25,3	–18,5	–13,7
МИНУС	9. Косвенные налоги на бизнес*	196,9	223,3	242,6	274,1	256,3	319,2	323,4	341,4	391,0	368,7
ИТОГО	10. Национальный доход	1860,2	2075,6	2243,0	2497,1	2603,0	2796,5	3162,3	3380,4	3525,8	3803,4
МИНУС	11. Взносы на социальное обеспечение	131,3	152,7	168,2	195,7	208,9	226,0	257,5	281,4	302,4	323,1
	12. Налоги на доходы корпораций	83,5	88,0	84,8	81,1	63,1	77,2	94,0	96,5	106,5	127,1
	13. Нераспределенные прибыли корпораций	82,9	77,0	49,6	64,1	61,9	93,2	124,7	128,3	88,0	107,3
ПЛЮС	14. Трансфертные платежи*	285,8	323,6	381,5	443,2	499,3	546,8	588,7	640,6	684,5	710,6
ИТОГО	15. Личный доход	1848,3	2081,5	2323,9	2599,4	2768,4	2946,9	3274,8	3515,0	3712,4	3962,5
МИНУС	16. Налоги на личный доход	233,5	273,3	304,1	351,5	361,6	380,9	387,2	426,5	449,9	503,0
ИТОГО	17. Располагаемый доход	1614,8	1 808,2	2019,8	2247,9	2406,8	2586,0	2887,6	3086,5	3262,5	3459,5
Дополнительные статистические данные		**1978**	**1979**	**1980**	**1981**	**1982**	**1983**	**1984**	**1985**	**1986**	**1987**
	18. Реальный валовой внутренний продукт (в ценах 1996 г.)	4760,6	4912,1	4900,9	5021,0	4919,3	5132,3	5505,2	5717,1	5912,4	6113,3
	19 Изменение реального ВВП (в %)	5,5	3,2	–0,2	2,5	-2,0	4,3	7,3	3,8	3,4	3,4
	20. Реальный располагаемый доход на душу населения (в ценах 1996 г.)	15 845	16 120	16 063	16 265	16 328	16 673	17 799	18 229	18 641	18 870
	21. Индекс потребительских цен (1982–1984 гг. = 100)	65,2	72,6	82,4	90,9	96,5	99,6	103,9	107,6	109,6	113,6
	22. Уровень инфляции (в %)	7,6	11,3	13,5	10,3	6,2	3,2	4,3	3,6	1,9	3,6
	23. Индекс промышленного производства (1997 г. = 100)	63,4	65,3	63,5	64,3	60,9	62,5	68,1	68,8	69,5	72,8
	24. Предложение денег, M1 (в млрд долл.)	356,9	381,4	408,1	436,2	474,3	520,8	551,2	619,1	724,0	749,6
	25. Ставка прайм-рейт (в %)	9,06	12,67	15,27	18,87	14,86	10,79	12,04	9,93	8,33	8,21
	26. Население (в млн чел.)	222,6	225,1	227,7	230,0	232,2	234,3	236,3	238,5	240,7	242,8
	27. Гражданская рабочая сила (в млн чел.)	102,3	105,0	106,9	108,7	110,2	111,6	113,5	115,5	117,8	119,9
	28. Безработица (в млн чел.)	6,2	6,1	7,6	8,3	10,7	10,7	8,5	8,3	8,2	7,4
	29. Доля безработных в гражданской рабочей силе (в %)	6,1	5,8	7,1	7,6	9,7	9,6	7,5	7,2	7,0	6,2
	30. Индекс производительности труда (1992 г. = 100)	80,7	80,7	80,4	82,0	81,7	84,6	87,0	88,7	91,4	91,9
	31. Ежегодное изменение производительности труда (в %)	1,1	0,0	–0,3	1,9	–0,4	3,6	2,8	2,0	3,0	0,5
	32. Торговый баланс по текущим операциям (в млрд долл.)	–15,1	–0,3	2,3	5,0	–5,5	–38,7	–94,3	–118,2	–147,2	–160,7
	33. Государственный долг (в млрд долл.)	776,6	829,5	909,1	994,8	1137,3	1371,7	1564,7	1817,5	2120,6	2346,1

* Включает статистическую погрешность.

1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002**
3356,6	3596,7	3831,5	3971,2	4209,7	4454,7	4716,4	4969,0	5237,5	5529,3	5856,0	6246,5	6883,7	6987,0	7303,7
821,1	872,9	861,7	800,2	866,6	955,1	1097,1	1143,8	1242,7	1390,5	1538,7	1636,7	1755,4	1586,0	1593,2
1036,9	1100,2	1181,4	1235,5	1270,5	1293,0	1327,9	1372,0	1421,9	1487,9	1538,5	1641,0	1751,0	1858,0	1972,9
–106,3	–80,7	–71,4	–20,7	–27,9	–60,5	–87,1	–84,3	–89,0	–89,3	–151,7	–249,9	–365,5	–348,9	–423,6
5108,3	5489,1	5803,2	5986,2	6318,9	6642,3	7054,3	7400,5	7813,2	8318,4	8781,5	9274,3	9824,6	10082,2	10446,2
627,4	677,3	711,2	748,0	781,4	812,6	874,9	911,7	968,2	1013,4	1079,0	1146,2	1188,9	1245,3	1393,4
4480,9	4811,8	5092,0	5238,2	5531,5	5829,5	6179,4	6488,8	6857,0	7305,0	7709,5	8129,1	8595,7	8752,9	9052,8
–16,4	–20,4	–29,0	–24,7	–20,6	–34,3	–16,8	–29,4	–16,1	–7,1	3,7	–23,1	–33,8	–23,0	26,0
348,2	440,1	478,9	506,2	560,1	601,8	669,4	723,5	784,7	888,7	984,9	1012,3	1234,1	1162,8	1184,3
4151,1	4392,1	4642,1	4756,6	4994,9	5251,9	5556,8	5876,7	6210,4	6618,4	7041,4	7468,7	7984,4	8122,0	8340,1
361,5	399,2	410,1	430,2	455,0	477,8	500,4	532,2	566,5	627,2	687,3	686,4	753,3	725,1	746,2
137,2	141,5	140,6	133,6	143,1	165,4	196,5	211,0	229,5	237,3	258,4	243,9	255,4	196,4	213,3
138,3	99,2	102,4	118,2	134,4	142,0	151,8	209,6	233,7	261,2	188,9	230,1	182,5	132,7	144,8
758,0	833,8	914,2	1011,8	1118,0	1143,3	1177,9	1272,7	1346,1	1426,8	1435,6	1423,6	1521,1	1511,8	1611,3
4272,1	4599,8	4903,2	5085,4	5390,4	5610,0	5888,0	6200,9	6547,4	6937,0	7426,0	7786,5	8406,6	8685,3	8922,2
519,7	583,5	606,6	630,8	635,1	674,7	722,5	776,3	859,7	981,6	1055,3	1159,7	1276,4	1296,8	1317,7
3752,4	4016,3	4293,6	4474,8	4754,6	4935,3	5165,4	5422,6	5677,7	5968,2	6355,6	6627,4	7120,2	7393,2	7810,3
1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
6368,4	6591,8	6707,9	6676,4	6880,0	7062,6	7347,7	7543,8	7813,2	8159,5	8508,9	8859,0	9191,4	9214,5	9439,9
4,2	3,5	1,8	–0,5	3,0	2,7	4,0	2,7	3,6	4,4	4,3	4,1	3,8	0,3	2,4
19 522	19 833	20 058	19 873	20 220	20 235	20 507	20 798	21 072	21 470	22 359	22 678	23 501	23 692	24 463
118,3	124,0	130,7	136,2	140,3	144,5	148,2	152,4	156,9	160,5	163,0	166,6	172,2	177,1	179,9
4,1	4,8	5,4	4,2	3,0	3,0	2,6	2,8	3,0	2,3	1,6	2,2	3,4	2,8	1,6
76,3	77,0	77,6	76,3	78,3	80,9	85,2	89,3	89,3	100,0	105,6	110,1	115,3	111,2	110,5
786,3	792,5	824,4	896,3	1024,3	1129,7	1150,1	1126,8	1078,4	1071,4	1094,8	1121,4	1084,7	1172,9	1210,5
9,32	10,87	10,01	8,46	6,25	6,00	7,15	8,83	8,27	8,44	8,35	8,00	9,23	6,9	4,7
245,0	247,3	250,1	253,5	256,9	260,3	263,4	266,6	269,7	272,9	276,1	279,3	282,4	285,5	288,6
121,7	123,9	125,8	126,3	128,1	129,2	131,1	132,3	133,9	136,3	137,7	139,4	140,9	141,8	142,5
6,7	6,5	7,0	8,6	9,6	8,9	8,0	7,4	7,2	6,7	6,2	5,9	5,7	6,7	8,3
5,5	5,3	5,6	6,8	7,5	6,9	6,1	5,6	5,4	4,9	4,5	4,2	4,0	4,8	5,8
93,0	93,9	95,2	96,3	100,0	100,5	101,9	102,6	105,4	107,8	110,8	113,8	116,9	118,2	123,8
1,2	1,0	1,3	1,1	3,9	0,5	1,3	0,7	2,8	2,3	2,6	2,6	3,0	1,1	4,8
–121,1	–99,5	–79,0	3,7	–48,0	–82,0	–117,2	–105,2	–117,2	– 127,9	–204,7	–290,8	–411,5	–393,7	–480,9
2601,3	2868,0	3206,6	3598,5	4002,1	4351,4	4643,7	4921,0	5181,9	5369,7	5478,7	5605,5	5628,7	5769,9	6198,4

** Уточненные данные, которые могут не совпадать с данными, приведенными в тексте.

Источник: Bureau of Economic Analysis, Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve System, and Economic Report of the President, 2003.